第四次创业浪潮

全面创新引领的创业时代

蔺 雷 吴家喜◎著

引领供给侧改革，重塑新商业文明
开启创业化生存之道

徐小平 | 毛大庆 | 作序推荐 牛文文 | 郎永淳 | 倪正东 | 吴贵生 | 联袂推荐



中信出版集团 · CHINA CITIC PRESS

版权信息

书名:第四次创业浪潮

作者:蔺雷 吴家喜

ISBN:9787508663791

中信出版集团制作发行

推荐序1
创业者是新阶层

真格基金 徐小平

1983年，我从中央音乐学院毕业。当时大学生就业实行的是传说中的“分配制”——国家包揽大学毕业生的“分配”，毕业生根本不用为“找工作”操心。尽管这样，我还是自己找到了北京大学，在那里发现了我的事业方向。具体说，是在北大团委文化部担任文化部长，负责北大校园的学生文化活动。

当时我的职业梦想，是从事文化行政管理。

1983年的中国，“创业”对于大学生不仅是一个陌生的名词，同时更是一个“危险”的概念。但方正、联想、四通正是在那个时候，揭开了催生中国经济奇迹的第一波创业大潮。用今天创业顾问的眼光往回看，我在毕业时其实曾有一个创业机会摆在面前，而且我都成功实现了一部分，但却根本没意识到：20世纪80年代初，很多单位主要是各个大学请我们中央音乐学院音乐学系的同学去讲音乐欣赏课，巴赫、贝多芬、歌剧、交响乐……在毕业前一两个学年里，我和我的同学们讲遍了北京高校。那个时候，讲课小车接送，几块钱一小时的高工资，政治待遇比后来新东方的老师要高。现在想来，假如我当时有点创业意识、社会有创业辅导，加上一点资本的鼓励，说不定我能创办一个教音乐的新东方……但可惜，我错过了改革开放后的第一次创业浪潮。

1993年，我在加拿大萨省大学获得音乐硕士学位后却失业了。在加拿大的必胜客做了几个月“外卖小哥”之后，我曾经毅然决然回国创业一年，但因为“商业能力”不足而惨遭挫败。我又差点错过了1992年伴随邓小平“南方谈话”而出现的第二次创业浪潮。幸运的是，俞敏洪为筹集留学经费无奈离开北大创业，创办了新东方。我也在1996年回国投靠俞敏洪，成为新东方辉煌创业史的一部分。

斗转星移，转眼间我就成了一名跨世纪的创业者。2006年，在新东方上市巅峰后我退出管理岗位。一方面我成了“有钱人”，但另一方面也成了没有事业方向的闲得难受的“失业者”，我的内心很痛苦。

就在我左右徘徊的时候，一些新东方从美国学成归国的学生找我咨询创业的事，他们的问题可能千变万化，但需求只有一个：创业启动资金。

做投资我不在行，但帮助学生我很有感觉。就这样，我有些被动而朦胧地变成了一个天使投资人，与无数野心勃勃、才华横溢的创业者一起，跳进了这个据说是“第三次创业浪潮”的汹涌波涛之中。

在经历了四五年的投资试水之后，2011年底，我与30年的北大好朋友、10年新东方中国合伙人王强一起成立了真格基金，开始大张旗鼓从事天使投资事业。在我们的努力下，真格基金成为了所谓“第四次创业浪潮”中的重要推手之一，成为优秀创业者和无数青年人认同、信赖和向往的创业小伙伴。

离开新东方进入投资领域已经10年了，回顾每10年一次的人生转型，我深刻体会到，创业的本质是一种观念、一种意识。世上本来没有创业这回事，你想创业，就有了创业。20世纪80年代初期已经年届不惑的柳传志想创业，后来他就有了联想；而当时更加年轻有为的我面对一个巨大的历史机遇，因为不知道创业，就把一个“音乐新东

方”的创业机会潇洒错过。这既不是时代的错，也不是资本的错，这本质上是创业个体观念意识的错。

让我感到特别激动的是，过去几十年中国的创业意识和观念发生了石破天惊、惊天动地的变化。观念巨变的背后是创业环境的不断改善，是一代代人的自我觉醒。我可以责备1983年的我，缺乏创业意识、没出息，但当年的创业环境确实也太差了：你在北京不能租房，没有粮票不能买米，没有油票不能做菜，创业几乎是找死；而今天一个在外地毕业的大学生，虽然北京户口依然高不可攀，但你事实上当天夜里就能来北京创业，并在这里找到你创业所需要的一切（谢天谢地北京没有规定租房需要北京户口）。这是时代的巨大进步。

10年前考研热，5年前考公务员热，现在则是创业热。“过去就业、现在创业”，过去找不到工作是最可怕的，现在找工作反倒成了创业不成功时的备胎。这个备胎对大多数创业者，很可能永远用不着。

我在新东方时曾经提出过一个让俞敏洪击节赞叹的口号：“开放的中国，也开放了你的生命。”创业者，则创造了社会的活力，再造了自己的生命。沧海桑田，创业者已经从边缘人上升为主流人，他们是这个时代的英雄，他们成为汇集了这个时代最积极能量的一个新阶层。这个新阶层，令政府放心，使社会倾心，让父母开心，获异性欢心。在创业者群体，你可以看到最令人激动的中国，看到最令人神往的未来。

今天，创业者不再孤独。一个人创业了，朋友们会说“祝贺你”，只要你想出了一个创业想法，有一个像样的团队，就会有投资人发起对你的追求和“相亲”。列宁说：一个工人只要会唱《国际歌》，就能在举目无亲的异国他乡找到“同志和朋友”。今天，一个身无分文的青年人，只要他怀着脚踏实地的创业梦，他就能在中关村找到自己的团队和伙伴。常常有在美国大公司工作的优秀青年，在没

有投资甚至没有团队的情况下，就辞职回到中国，只是为了加入这个叫作“创业群体”的身份识别大军里来。我和王强多年的一位部下、被称之为中国比特币第一人的李笑来，最近把他的办公室从北京的西北角搬到了真格基金所在的北京东南方。我问他为什么一定要搬家，他说就是为了靠近我和王强。异性相吸，同性相斥。同为异性恋的李笑来和我们，本来应该离得远远的，但身为“创业者”的身份认同，使我们拥有了“同性相吸”的聚合力。此时此刻，想到世界上有多少人和我一样，都是创业大军里的一员，我有那么多的“同志和朋友”，心里不禁感到无比温暖和自豪！

蔺雷和吴家喜是清华大学经管学院毕业的博士，是国内创新研究领域的青年学者。他们两位年轻、思想活跃、充满激情，蔺雷博士在服务创新、产业创新领域做了很多开拓性工作，吴家喜博士长期从事创新战略与规划研究。他们多年来的研究目光，都是投向跟政府宏观政策相关的产业、战略领域。受创业大潮的感召，他们愿意把他们的学术能量，聚焦于新兴的创业领域，让我这个在创业领域里摸爬滚打的老兵感到兴奋不已和“受宠若惊”。蔺雷他们所做的研究，直击创业的人性世界，展现了第四次创业浪潮的历史逻辑和现实逻辑，对构建创业新生态提出了独特的主张。书中许多新锐的思想观点，鲜活的案例故事凝聚了作者对创业的理性思考，传递了创业者的共同心声，对风起云涌，同时也泥沙俱下的创业大潮，显然有重大而及时的理论总结和思想归纳价值。我希望并相信，本书对于政府制定创业政策，对创业者和投资人从事创投事业，对社会各界齐心协力进一步推动这个影响中国现实与未来的创业浪潮，有具体而实用的参考价值和启发作用。

我为本书的写作和出版而欢呼！

推荐序2
致那些生生不息的灵魂追随者

优客工场 毛大庆

来自安那托利亚的黑曜石、来自阿富汗东北部的青金石、来自迪尔蒙的珠串和一些刻有印度河文明文字的印章，记载着公元前四五千年前美索不达米亚平原的行商们创业活动的辉煌过往，人类最古老的史诗《吉尔伽美什史诗》中对此也有忠实而浪漫的记录。再到国内，从三掷千金的范蠡、西河谋策的猗顿、远迁葭萌的卓氏，一直到中国改革开放涌现的第一代个体企业家、影响中华改革进程的重要群体“92派”、2000年互联网浪潮之巅的领军人物，一直到“双创”之后涌现出来的拥有创新基因的创业家群体……他们时代跨度如此之大，背景如此不同，但横跨6000多年的创业者们却有着共同点——对于美好生活的向往和对商业的不断探索。“君子创业垂统，为可继也。”正如辜鸿铭在《中国人的精神》中写道：“真正的中国人就是有着赤子之心和成年人的智慧，过着灵魂生活的这样一种人。”我想，真正的创业家，正是这样一批人。

这个时代，就是梦想家们缔造全新创造秩序的时代。互联网消除了种种门槛，而无数投资者又等待着支持创业的行动和政府的大力支持。一批有梦想、有技术、有担当的创业者站在了时代的前沿，通过自己的努力改变自身命运，最终改造这个社会乃至世界，这是中国自1978年改革开放以来最具前瞻性的国家战略决策之一，这是5000年来最波澜壮阔的一次商业文明浪潮与商业文明洗礼，这更是民族商业精神与企业家精神的重塑与建立的一次重要契机。于是，我也毫不犹豫地投身其中，成为“创业家”阶层的一员。

我们渐渐习惯了创业之后那一股让人发自内心的力量，让它牵引着我们，深一脚、浅一脚地往前走，带给我们欢欣喜悦，也带给我们逼仄疼痛。创业时光里的千锤百炼，已造就了我们的金刚不坏之身；梦想所负载的心胸，因累足成步的脚踏实地而变得宽如大海；梦想的视野，因策驽砺钝的同力协契而泊满天蓝云白水清；前行路上的千沟万壑也因孜孜无怠的开拓精神而变得如履平地。于是，在追随灵魂的路上，我们已经习惯了挫折与伤痛的伴随，去掉浮躁，保持天真，保持独立的思想、人格、情怀，我们依靠自己的精神强度，我们不依赖那些空洞无物的外在来装修内心，我们保持自己的精神图腾。因为我们知道灵魂指引的方向，就是梦开始的地方，是彼岸的灯塔，是与合伙人执手并肩跨过的山和大海，是经历坎坷之后的云淡风轻，是不断追求永不放弃的信念。

最后，我想用美国《企业家》扉页题诗来与同我一样有着极强的民族自豪感与追求成功的万丈雄心，且已成为“创业家阶层”的千万人士共勉：

I want to take the calculated risk, to dream and to build, to fail and to succeed. I refuse to barter incentive for a dole; I prefer the challenges of life to the guaranteed existence; the thrill of fulfillment to the stale calm of Utopia.[注]

第四次创业浪潮中，我们永不独行。

---

1. 我寻求机会，但我不寻求安稳，我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的国民，那将被人瞧不起而使我痛苦不堪。我要做有意义的冒险。我要冒险，我要创造，我要失败，我也要成功。我拒绝用刺激来换取施舍；我宁愿向生活挑战，而不愿过有保证的生活；宁愿要达到目的时的激励，而不愿要乌托邦式毫无生气的平静。

作者序
全面创新引领的创业时代

一场撼动人心、改变历史的创业大幕正在拉开。

中国改革开放以来的三次创业浪潮，不仅使中国经济社会发生了翻天覆地的变化，也为全体民众进行了一次重要的创业启蒙。今天，技术、制度、市场、资本四支巨桨联袂发力，正在神州大地激起新一轮波澜壮阔的创业浪潮，这就是“第四次创业浪潮”。身处其中，我们常常被一幕又一幕的创业景象所震撼，被一个又一个创业者的精神所感动。于是，我们有了写点东西的强烈冲动，试着近距离聆听创业者的心声，更加全面勾勒创业的图景，深入探究浪潮背后的逻辑，与所有人一同感受浪潮之壮美。

人性是我们思考的原点。创业的世界是一个人性的世界，诠释创业需要回归人的生命本真。然而，“经济人”假设对现实的解释和引导作用是有限的，“创业人”才是人性更深层次的本质特征。古往今来，每个人心中都潜藏着“创业人”基因，都有努力向上、建功立业的人生追求。新一轮浪潮中越来越多的“创业人”被点燃，星星之火正在汇成熊熊烈焰，创业者作为一个新阶层正在崛起，日益受到国家的肯定和社会的认同，这既是第四次创业浪潮的核心特征，也是中国社会几千年来的重要进步之一。

历史往往会给我们深刻启迪。“参天之木，必有其根；怀山之水，必有其源。”只有厘清创业的历史脉络，才能更好地把握新一轮创业浪潮的趋势。这一轮浪潮是中国乃至人类创业文明史上正在进行的一个独具魅力的瑰丽篇章。一方面，新一轮浪潮直接或间接地受到

欧美近现代创业活动的影响，大量创业活动体现的正是国外创业理念、商业模式、先进技术与我国本土需求的有机结合，而中国的创业者也正在通过自己的创造性实践为世界贡献新的产品、模式和理念。另一方面，新一轮浪潮更是中国前三次创业浪潮之后又一次意义非凡的新接力。前三次浪潮积淀的物质财富，使更多创业者可以不仅仅为个人生存而苦苦奋斗，他们可以轻装上阵，更好地实现自己的创业梦想。同时，过去一大批成功或失败的创业者，也为新一代创业者留下了宝贵的精神财富，让他们可以少走弯路，更加顺利地到达成功彼岸。

创业是新时代的重要使命。当代中国正经历广泛而深刻的社会变革，也正在进行着人类历史进程中一次宏大而独特的创新创业实践。全面创新引领的新一轮创业浪潮不仅正在拓展广泛的就业空间，而且通过持续创造新供给、刺激新需求，促进实体经济转型升级，为当下我国推进供给侧结构性改革积蓄强大能量。更为重要的是，日益活跃的创新创业活动正在不断激发和释放全社会特别是青年一代的创造活力、进取精神，必将为国家未来经济社会的持续健康发展奠定更加坚实的物质、文化和人才基础一。从定意义上看，在当今中国，如何强调创新创业的重要性都不为过。

从问题出发是我们坚持的基本导向。创业成功关键在于创业生态，建立一个良好的生态绝非一朝一夕之功。缺乏资金是创业者面临的最大困境之一，泛创投时代的到来、创投机构的专业化成长，“创投－创业者”共同体的形成，正在让创业者拥有更强的底气和信心。创业全球化是另一个重大挑战，中国创业者只有真正充分链接全球大脑，快速共享全球技术，善用国际资本撬动本土创业，才能获得更快成长，并充满自信地走上世界舞台。如何提升创业的层次和质量是当务之急，我们不仅需要一般的商业性创业，更需要颠覆性的商业模式创业和高质量的技术创业。把握用户的内心、抓住分享经济机会、适应规制变化，正是商业模式创业从改良到颠覆的关键钥匙。尽管技术

创业难度较大，却具有巨大的价值创造潜力，正是一个又一个的技术创业公司已经并将继续引领人类社会的前进步伐。目前，万物互联、人力智能、智能制造、生物健康、绿色能源都孕育着突破变革的巨大能量，正在召唤无数创业者向这些领域进发。当然，我们既需要从0到1的技术突破型创业，也需要警惕从1到0的新技术陷阱。最后，创业的根本还在于人，创业教育是创业者成长不可或缺的重要途径。创业教育的本质不是简单传授创业知识，而是从激发创业意识入手，让人们真正像创业家一样思考。适应创业全球化、高端化和普遍化趋势是创业教育未来努力的方向。

面对新一轮创业浪潮，个人和政府又该如何作为呢？其实，我们每个人都有新的机会，不仅可以投身、投资创业，还可以服务创业，甚至可以在组织内和体制内进行创业，只要具有一颗创业的心，就可以在任何岗位、任何组织像创业者一样实现自我价值。同样，虽然创新创业是一种市场决定的行为，但并不意味着政府无所作为。其实，政府才是创业最大的战略“投资人”，特别是对于中国这样一个追赶型和非均质的创业大国而言，政府的作用更为重要，它不仅可以为创业提供前瞻性的战略引导和基础共性的技术支撑，还应该责无旁贷地担负起构筑完善的创业基础设施、提供触手可及的创业公共服务、架起创业安全保障网的重任，努力营造一个真正以创业者为本的健康创业生态。同时，创业活动的高度不确定性，也决定了一个顺势而为、敏捷应对、快速响应的政府才是创业者的最佳伙伴。

当每个人心中的“创业人”被充分激发，每个创业者更加兼具理性和激情，整个创业者新阶层不断走向成熟，就标志着中国将迈入“创业起飞”阶段，最终建立一个生生不息的创业型社会，这是确保国家持久繁荣的必由之路。总之，“创业人——创业者新阶层——创业型社会”不仅是我们思考的内在逻辑，更是一个国家和社会推动创业不可忽视的重要路径。

我们有幸与创业结缘，成为近距离的创业观察者，这是我们近几年来最为欣喜之事；同时，我们内心也诚惶诚恐，试图斗胆在书中提出一些有启发意义的观点和见解，但由于知识、能力和视野有限，肯定还有许多不成熟之处。虽然我们不是在一线拼搏的创业者，但本书的创作，让我们感同身受，真正体会到了思想创业的艰辛。谨以此书表达我们对所有创业者的尊敬。

这是一个伟大的变革时代！新科技革命引领的全面创新正在重塑我们这个世界，新模式、新产业、新经济蓬勃兴起，新理念、新制度、新生态加速形成。中国创业者有幸赶上了这个美好时代，每个人都有机会实现创业梦想，任何组织都有机会创造伟大事业。

我们相信，第四次创业浪潮必将让中国进入一个全新的发展阶段。一个生机勃勃的创业中国不仅需要新的创业思想，而且应该能够创造影响全球的创业思想。我们将竭力研究、不断求索，与更多创业者、研究者一道，贡献更多更新的理念和观点，不仅见证和督促我们自身的思想成长，也期望对中国乃至全球的创新创业实践有所启示、有所裨益。

第一章
创业文明：一部创业人的历史

商学院里有一门很受欢迎的课叫《商业文明史》，这其实是创业文明的另一种表述。一部反映清初商帮的电视剧——《乔家大院》，让我们领略了前人的创业风采。近几十年来，硅谷已成为现代创业的代名词。从古到今，尽管创业的内容和形式上发生了天翻地覆的变化，但人类的创业文明从来不曾中断，因为每个人生来不仅是一个追求物质利益最大化的“经济人”，更是一个怀揣建功立业梦想的“创业人”。

从美索不达米亚平原到硅谷

创业在人类文明史上留下了漫长印记。温故而知新，让我们看看创业的前世今生。

公元前4000多年，在古代美索不达米亚平原，也就是现在的底格里斯河和幼发拉底河流域，许多商人为了得到建筑用的木材、丰盛佳肴的调料、制作寺庙供器的贵重金属、僧侣和君王穿戴的绸缎宝石，经常赶着毛驴或骆驼，组成一支支商队，翻过扎格罗斯山，穿过阿拉伯沙漠，西到黎巴嫩买杉木，北达小亚细亚买金、银、铅、钢，东至印度和中国换回丝绸、染料、香料和宝石。这正是人类早期商业性创业活动的生动写照。

古代美索不达米亚平原的商品货币经济和对外贸易活动，远远超出了我们现代人的想象，可以说是“全民皆商”，不仅形成了职业商人阶层“塔木卡”和商人组织，还出现了人类文明史上最早的合资公司，私人借贷和机构借贷也非常发达。公元前1762年，古巴比伦王国颁布了《汉谟拉比法典》，允许大私商从事国内外贸易、放高利贷，甚至贩卖奴隶。从时间上看，古巴比伦出现独立、自由的大私商至少要比古代中国早1000多年。

由于重农抑商政策的长期压制，中国古代商业发育相对滞后。公元前700多年的春秋时期是古代商业自由发展的春天，“陶朱事业，端木生涯”体现的正是这一时期商人的创业智慧与成就。宋元时期，国内外贸易快速发展，同时还出现了世界最早的纸币——交子。明清时期，晋商、徽商等一批地区性商帮迅速崛起，中国的商业性创业达到空前繁荣。

古代的创业长期以来一直以商业贸易或手工作坊式创业为主，近现代创业则在形式、内容和规模上发生了深刻变化。自18世纪60年代以来，历次工业革命加速推动了科技进步，拓展了全球化的深度广度，创造了广泛的创业机会和空间，大大提升了创业质量，科技型、国际化的现代创业活动快速兴起，无数创业者依靠智慧和知识，成就了人类历史上伟大的创业梦想。

近现代创业活动的快速发展直接导致跨国公司的大量涌现。早期的跨国公司是一些西方国家实行殖民统治的重要工具，成立于1602年的荷兰东印度公司，就是一家具有国家职能、向东方进行殖民掠夺和垄断东方贸易的跨国商业公司。后来，随着大机器工业和生产社会化程度的不断提高，少数公司资本积累快速增加，导致直接对外投资迅速增长，实现了从市场、生产的国际化到研发、创新的国际化，催生了更多的国际联合企业、跨国公司等新的经济组织形式。

时至今日，全球跨国公司总数已超过8万家，拥有超过百万家的国外分支机构，已成为全球经济一体化的核心力量。成立于1892年的通用电气公司是目前最大的跨国公司之一，业务涵盖从飞机发动机、发电设备、医疗造影器械、塑料制品、金融服务到电视节目，在全世界100多个国家拥有员工30多万人。

近现代创业活动的一个显著特征，就是形成了大量的创业聚集区。这种聚集区要么是政府规划引导的结果，要么是产学研合作自发形成的。目前，全球大量各具特色的创业聚集区相继崛起，在国际分工中具有不可替代的重要作用。其中，硅谷已经成为世界最具活力的创业聚集区，是现代创业的一张名片和创业者向往的圣地。19世纪末，利兰·斯坦福夫妇来到遍布果园和农田的硅谷，创立了斯坦福大学。随后而来的科学家们在一个多世纪的时间里，把这块阳光明媚、气候宜人的谷地变成了改变全球历史的创新创业之所，书写了百年创业传奇。这条不足1500平方英里的狭长谷地，每年所创造的生产总值

与韩国持平，如果放在世界经济体中可以名列第11位；惠普、IBM（国际商业机器公司）、英特尔、仙童、苹果、施乐、雅虎、网景、亚马逊、Facebook（脸书）、谷歌、思科、甲骨文、Netflix（奈飞公司）等一大批知名企业，从无线电技术、晶体管、集成电路，到人类基因组、互联网、云计算和人工智能等新技术都诞生于此。

以色列的特拉维夫是仅次于硅谷的全球最佳创业城市。特拉维夫每1平方公里有19家创业公司，每431人中就有1人在创业，仅罗斯柴尔德大街及周边就塞进600多家大大小小的创业公司。以色列的人均风险投资更是达到了美国的2.5倍，英国的5.5倍，中国的50倍之多。年轻的创业者、各种风投机构、低廉开放的创业孵化空间以及公平高效的扶持政策体系，构成了一个良性的创业生态系统，使这个只有40万人口的城市成为世界上最有活力的创业之都。除了以往人们津津乐道的智能滴灌技术之外，以色列的计算机软硬件、微电子芯片、电池、生物医药等技术都居世界领先水平。

在近现代创业热潮中，科技与金融资本的结合是一个“核动力”。如果没有金融资本的积累和投入，科技创新和产业化就难以快速实现，也就无法形成新的经济增长点。如果金融资本不能适应现代科技步伐，不能有效支持和促进科技创业活动，就无法推动经济持续繁荣。在与纺织技术相关的创新创业中，现代银行制度和股份制模式功不可没；在钢铁、电力等领域的创新创业中，信托、保险等金融创新发挥了关键作用；信息和通信技术引发的创新创业，在很大程度上受益于天使投资、风险投资、产业基金的大规模涌现。美国高科技创业的繁荣发展正是缘于高效率、高质量的技术创新与活跃成熟的风险资本市场的完美结合。撒切尔夫人曾说过，欧洲高技术研究并不落后于美国，但创业投资行业却至少落后美国10年，这就是欧洲高技术产业落后于美国的根本原因。

古代创业文明的传承和近现代创业实践的不断探索，让全球创业活动更加活跃，也使逐步融入全球化进程的古老文明国度——中国——迎来了波澜壮阔的创业浪潮。

改革开放催生的三次浪潮

以诺贝尔经济学奖获得者科斯为代表的西方经济学家普遍认为，“二战”以后人类历史上最重要的经济改革实验就是1978年以后的中国经济改革，政府“顺势而为”的改革与民间自下而上的“自觉行动”让中国经济在很长时间里一直保持高速增长。而伴随中国改革开放进程一起前行的，正是一部激动人心的中国创业史。

自改革开放以来，中华大地掀起了三次创业浪潮。从20世纪80年代开始，基本以10年为一个周期，前后跨越30年，构成了一幅激荡历史的创业画卷。其中，不仅诞生了诸如任正非、柳传志、马云等一批商业巨子，更孕育出了推动中国经济的市场力量——民营经济，还通过“鲶鱼效应”进一步倒逼了国有企业的改革，使一大批国有企业重新焕发了生机和活力。

重温三次创业浪潮，解读三次创业特质，把握中国创业的历史逻辑，是我们洞悉新一轮创业浪潮大势的重要起点。

第一次创业浪潮出现在20世纪80年代前后，两次“三中全会”推出的改革造就了最早的两批创业者。最先一批创造历史的是农民创业者，1978年党的十一届三中全会推行的农村土地联产承包责任制极大调动了农民的劳动积极性，提高了农业生产效率，使得农民有了更多的时间和精力从事农业之外的活动，再加上“双轨制”和“市场短缺”带来的机会，部分农民走上自发创业的道路。这批农民创业产生了占有“三分天下”地位的乡镇经济，诞生了像“傻子”瓜子、美的、格兰仕、碧桂园、万向集团这样的乡镇企业。

第二批是城市创业者，主要是受1984年党的十二届三中全会提出的城市经济体制改革的影响。这次改革提出政企分开、所有权与经营

权分离、积极发展多种经济形式等举措，推动了一些城市无业者创办了大量个体户企业，还使一批原来在体制内的城市“边缘人”下海创业。这批创业者中走出了像任正非、柳传志、张瑞敏、王石等一批至今仍然十分活跃的产业领袖，出现了真正现代管理意义上的中国企业，因此1984年也被人称为“中国企业元年”。

第一次创业浪潮的出现，一方面是农村和城市改革释放了人们的创业激情和聪明才智，另一方面是当时短缺经济和进口替代的需求所激发的。像20世纪80年代创立的海尔、美的、格兰仕、格力等家电企业，就是为了满足当时人们对传统三大件“冰箱、彩电、洗衣机”的迫切需求，解决产品严重短缺而出现的创业企业。后来的联想、华为、中兴等同样是为了满足人们对电脑和通信快速增长的需求而出现的创业企业，目的是替代当时昂贵的进口产品和设备。此外，20世纪80年代大量知识青年返城造成了巨大的就业压力，使得政府首次把自谋职业确立为就业方针。在这项政策的鼓励下，城市青年的创业型就业如雨后春笋般涌现，有效缓解了当时沉重的就业压力。

这次创业浪潮最大的特征就是一群边缘人的“草根”创业。出生于1945年的浙江台州农民鲁冠球，只上到小学四五年级就辍学打工；出生于1937年的安徽怀远县农民年广久，从小随父逃荒乞讨到芜湖，9岁起跟随父亲肩挑秤杆叫卖街头，一辈子只认识五个字“年广久，同意”……他们无疑是当时社会的“边缘人”。后来，鲁冠球创立了享誉全球的万向集团，创办“傻子”瓜子的年广久则是中国第一个个体户。任正非43岁时在南油集团下面的一家电子公司担任副总经理，由于做一笔生意被别人骗了200万，加之抚养儿女、赡养父母和照顾6个弟弟妹妹的家庭重任，使得他为了面包、为了糊口、为了家人而离职创业。柳传志在创业前是中科院计算技术研究所的一名科研人员，但因为看不到做科研的前途和自己对社会的价值，在40岁时决定下海创业，按他的话讲就是“创业动机20%是改善生活，80%是觉得窝囊”。这样一批农村和城市边缘人形成了中国最早的“草根”创业群体，他

们大多出生在20世纪40年代。总的来说，第一次创业浪潮以自我生存型创业为主，而创业领域主要集中在商业贸易和大众消费品制造业当中。

第二次创业浪潮出现在邓小平1992年初“南方谈话”以后。随着社会主义市场经济改革方向的确立，很多嗅觉灵敏的体制内精英看到了机会，引发了政府机构、科研院所和国有企业里的大批知识分子下海创业，以政治精英和科技精英为代表的“精英创业潮”由此发端。1993年《公司法》等一系列市场化法规的颁布，为精英们下海创业提供了更好的法治保障。当时，号称有10万名公务员下海经商，这批登上历史舞台的创业者也被称为“92派”。

相对于农民创业者，“92派”视野更宽、理念更新、知识更多、人脉更广，产生了像新东方、力帆汽车、万通地产、SOHO中国、泰康人寿、复星集团、比亚迪等一批优秀企业，也诞生了一批优秀企业家如俞敏洪、尹明善、冯仑、潘石屹、陈东升、王传福等。潘石屹大学毕业后在国家石油部工作，后来辞职下海，1995年与妻子张欣共同创立了SOHO中国有限公司。“电池大王”王传福更是这波创业浪潮中由专家转型为企业家的典型代表。1987年21岁的王传福从中南工业大学毕业后到北京有色金属研究院工作，26岁被破格任命为研究院301室副主任，成为当时全国最年轻的处长。1993年研究院在深圳成立比格电池有限公司，王传福因为研究领域的关系成为公司总经理。1995年，王传福辞去比格总经理职务开始单干，在向做投资管理的表哥借了250万元之后成立了比亚迪科技有限公司，领着20多个人在深圳莲塘的旧车间里扬帆起航。

第二次创业浪潮的出现，受到国内需求升级和市场化改革的双重推动，如民众对汽车消费的需求让尹明善创立了重庆力帆汽车，出国留学的需求成就了俞敏洪、徐小平、王强“三驾马车”的新东方创业，住房市场化改革又让冯仑和潘石屹等人找到了房地产的创业机

会。一组数据足以说明当时“全民下海”的创业景象：1992年、1994年、1996年全国私营企业数的增长率分别达到28.8%、81.7%、25.2%。“92派”创业者大多出生在20世纪60年代，普遍接受过高等教育。这批创业者现在有一大部分已转向创业投资，利用自己的创业经验和积累的财富为新一批创业者提供帮助。

第三次创业浪潮出现在上世纪末到本世纪第一个十年。中国加入WTO（世界贸易组织）、互联网的兴起以及一批海归等高学历人才的出现，推动了一批知识密集、高技术含量的创业企业出现，我们非常熟悉的阿里巴巴、搜狐、新浪、网易、腾讯、京东、百度等都是这次浪潮中的弄潮儿。互联网创业开始登上历史舞台，机会窗口逐渐被打开，创业的巨大能量开始释放。当然，由于消费理念、基础设施和商业模式等的不成熟，使得这轮互联网创业出现了一些波动，大量新创互联网公司快速成立又快速倒闭。

第三次创业浪潮，是一次真正意义上具有国际视野的创业实践，既有一批像张朝阳、沈南鹏的海归将国外先进的互联网创业理念和模式带回国内，也有像马云这样的人通过走出国门发现的互联网创业机会。张朝阳就是在MIT（麻省理工学院）读物理学博士期间，接触到了美国随处可见的“硅谷”式创业模式，看到了互联网经济极为惊人的商业和社会价值，才下定决心回国开始互联网创业。1999年，同为海归的沈南鹏和另外三个小伙伴发现了巨大的国内旅游市场前景，于是利用互联网创建了旅游预约网站——携程。不出所料，国内旅游市场很快火箭式地上升到了4000多亿美元的规模，2003年携程在美国纳斯达克首次公开募股（价格在交易日的第一天就相较发行价上涨88.56%，在第一个交易周内股价比发行价上升118%），今天携程的市值超过了160亿美元。

1995年，马云还在杭州电子科技大学担任英语教师，同时兼任学校外事办主任。当时杭州交通局需要到美国交流，就聘请了马云作为

对接人，从未出国的马云在美国见识了互联网创业的迅猛发展。在美国时，他就住在外教家里，利用外教家里的电脑上网后大开眼界，就此埋下了互联网电商创业的种子。回国后，马云在当年年底就彻底辞职，开始了创业之路。

第三次创业浪潮的另外一个重要推手，就是正式登上历史舞台的创投资本，当然那时还以国外资本为主。张朝阳在创办搜狐时，前后三次获得美元创投机构的融资，第一次和第二次分别为18.5万美元和10万美元，第三次获得Intel（英特尔）的210万美元投资。正是这三笔创业投资“雪中送炭”的支持，让搜狐在成立仅2年后就于2000年在美国纳斯达克成功上市，最终成为中国最大的门户网站。第三次创业浪潮的主力大多在20世纪60年代末和70年代出生，不仅具有良好的知识基础和素质，更具备了国际化视野，他们开始由传统生存型创业转向自我实现型创业。

30年的成长与磨砺，已经让中国创业步入最美好的年龄。回顾这三次创业浪潮，可以发现有几个共同点。

第一，这三次创业浪潮主要依靠改革和人口红利。不论是农村改革、城市经济体制改革还是社会主义市场经济体制的确立，都极大地调动和释放了创业活力。同时，中国巨大的人口规模带来难以想象的市场空间，只要通过创业做点事就能赚钱，不论是80年代进入制造业、90年代进入饮料和服装业，还是1998年后进入房地产业、2000年后进入互联网行业，都是这种情况。

第二，这三次创业浪潮的主体终究只是一小部分人群，不论是草根创业、精英创业或海归创业，创业人群的规模和创业涉足的领域都有限，因此是一种“小众创业”。

第三，这三次创业浪潮仍以个人的被动型、生存型创业为主，创业在整个经济和社会活动中仍处于“边缘”地位，没有真正得到主流

价值观的认同。

第四，这三次创业浪潮的创业规模和质量在逐步提升，但总体上创业的科技含量和国际化水平仍然较低，特别是像华为一样的科技型、国际型创业巨头还是凤毛麟角。

第五，这三次创业浪潮让中华大地诞生了一大批现代企业家，初步培育了现代意义上的企业家精神，为第四次创业浪潮的到来奠定了最为宝贵的精神基础。

第六，前三次创业浪潮创业资源和要素比较缺乏，创业生态还不成熟，政府对创业也以倡导和间接支持为主，专门针对创业的政策广度和深度都有限，大多数创业者还是在“孤军奋战”。

前三次创业浪潮本质上是个体思想解放和心灵成长的历程，经过伟大创业实践的洗礼，全社会的创业意识正在觉醒，也使我们对人内在的求真、向上、进取的本性有了更深层次的思考。

从经济人到创业人

我们经常会听到两句创业励志的话，第一句是“每个人都能创业”，第二句是“创业何时出发都不晚”，很多人会将这两句话当作浓浓的鸡汤。然而，如果深入思考和解读这两句话，就发现它们背后其实蕴含着“创业人”的假设。

在人类社会，“人性”是分析一切经济社会活动的出发点。因此，要深刻洞察和理解创业活动的逻辑，也必须从“人性”入手，这正是我们提出“创业人”假设的缘由。

2000多年前，人类还处在农业文明时代，古希腊学者亚里士多德就提出“人是政治的动物”，人与人之间主要是“人的依附关系”，依靠政治身份取得相应利益，这就是人类文明史上的“政治人”时代。人类进入工业文明以后，资本主义经济的发展催生了新的社会关系，人与人之间由“人的依赖关系”逐步转化为“物的依赖关系”。亚当·斯密提出“人是经济的动物”，并由此提出古典自由主义经济理论，开启了人类文明史上的“经济人”时代。

亚当·斯密《国富论》中的一段话可以很好地描述“经济人”的内涵，即“我们每天所需要的食物和饮料，不是出自屠户、酿酒家和面包师的恩惠，而是出于他们自利的打算。每个使用资本和劳动的个人，既不打算促进公共利益，也不知道他自己在什么程度上促进了公共利益。他受一只看不见的手引导，去尽力达到一个并非他本意想要达到的目的。通过追逐自己的利益，经常促进了整个社会的利益”。

“经济人”假设认为：人的一切行为都是最大限度地满足自己的私利；人总是争取最大的经济利益，工作的最大目的是获取经济报酬；一般的人天生是懒惰的，不喜欢工作，并且一旦有可能就逃避工

作；每个人都能够通过成本收益的比较或趋利避害原则对所面临的一切机会、目标和实现手段进行优化选择。“经济人”假设提出后，成为西方古典经济学和新古典经济学理论的基石，发挥了积极的社会功能，在一定程度上激发了人们的进取心和创造性，有利于社会财富积累和社会进步。

在“经济人”假设后，人们对自身本性的探索一直不曾停止，各种关于“人”的假设在20世纪以来不断被提出。其中，主要有行为科学理论提出的“社会人”、马斯洛需求层次理论提出的“自我实现人”和权变理论提出的“复杂人”等。这些人性假设的出现，标志着人们对自我认识的进一步深化，是对人性认识的拓展。但是，这些假设从总体上看还停留在“人的浅层需要和被动行为”上，难以在更大的时空范围内解释“人的深层追求和主动进取的创造性行为”。

实际上，从历史视角看，人类社会发展史在本质上就是一部创新创业的历史，正是因为蕴藏在人类自身当中固有的创新创业基因不断被激发，才使得经济社会不断向前发展进步。何为创业？“君子创业垂统，为可继也。”中国先哲孟子留下传世名言，讲的正是开创一番事业，奠定一个传统，使之被继承，并可求回报于未来的道理。在任何一个时代，人类社会的发展都绕不开创业这个主题，无论古代人类的商业创业活动，还是近现代的工业和科技创业，都对人类社会产生了重要影响，创业发展过程就是人类创业文明不断生成演进的过程。

回顾人类近现代发展史，传统工业文明正处于“十字路口”。在“经济人”理性的驱动下，人们采取各种手段来争夺财富，支撑工业文明发展的那些不可再生资源几乎都消耗近半或濒于枯竭；同时，工业文明的生产方式也将地球的原生态环境破坏殆尽。结果是走进手段的王国，却迷失了自身的目的；跨进物质的天堂，却陷入精神的深渊，付出了资源环境恶化的沉重代价。当代人的生存困境正面临前所未有的挑战，“经济人”在许多方面与时代发展已经不相适应了。

进入21世纪以来，随着人类知识创造和技术创新的加速发展，以及全球化、信息化、网络化进程的深入推进，创新创业逐渐成为全球经济发展的重要动力，一枝独秀。特别是2008年国际金融危机以来，全球经济一直处于结构深度调整和再平衡的过程中，创新创业已经从摆脱国际金融危机的一个重要举措上升为新一轮全球经济格局重塑最核心的战略选项，包括中国在内的世界各国每天都在上演无数激动人心的创新创业故事，这已经在深刻改变全球的经济发展方式，而且正在对人类的生存观、发展观和价值观产生不可估量的影响。

正是基于这样的人性本质、历史逻辑和现实发展，我们提出了“创业人”概念。这里的创业是不再局限于企业创业，而是指所有自主创办事业、发挥潜能、整合资源、创造财富、贡献社会、实现人生追求的过程，其本质是一种以创造价值、成就事业为目的的实践活动。“创业人”假设由以下四方面构成：

第一，每个人都有“向上”的心，建功立业、实现梦想是每个人内在的核心动机和本质追求，这是一种广义的创业。

第二，与“经济人”单纯追求物质利益不同，“创业人”的追求是多方面的。创业不只是他们谋生的工具，也是满足更高层次需求、更好实现人生价值的重要工具和方式，是一种昂扬的人生态度和积极进取心态的重要体现。

第三，创业人具有主动学习创造的意愿和敢于冒险的精神，对建立“私人王国”孜孜以求，对建功立业高度渴望，对创新创造充满愉悦，对应对挑战、克服困难具有坚强意志。

第四，每个人都有内在的创业意识和创业基因，但不一定都有创业行为。创业行为的产生是需要条件的，多数人并不会自然而然地创业，国家、社会或组织通过创造良好的环境条件，能够引导人们的创业理念，激发人们的创业行为。

这样看来，“创业人”不仅是人性特征的反映，也是经济思想发展的必然，更是每个人适应伟大创业时代的认知突破。本书提出“创业人”假设，没有否定以往的“经济人”假设，而是辩证的扬弃，它不否认人们对经济利益的追求以及由此带来的人生驱动。但是，人性的主要方面是创新创造、学习进取、追求向上，“创业人”正是对这一人性的集中概括。从人类未来文明的演进看，潜藏在亿万人心中的“创业人”正在被唤醒，人类社会正从“经济人”的存在方式向“创业人”的存在方式转变，这种转变必将给人类的价值理念、发展模式、体制机制、利益格局、行为方式带来一场伟大革命。中国当前如火如荼广泛开展的创新创业活动正是唤醒每个人心中“创业人”的一次伟大实践。

第二章
第四次浪潮：创业者是新阶层

前三次创业浪潮，已经让中国乘上一艘创业大船，而技术、制度、市场和资本四支巨桨迸发的巨大动力，让这艘创业大船乘风破浪继续前行，掀起新一轮巨浪。创业者正从边缘走向主流，从自我生存变为自我实现，创业旧秩序已被打破、创业新生态正在形成，创业者新阶层正在崛起，成为推动国家经济发展和社会进步的新锐力量。

激起浪潮的四支巨桨

改革开放后中国的第一次创业浪潮主要源于制度的松绑，第二次创业浪潮受制度松绑和市场需求的双重驱动，第三次创业浪潮则是在国际化背景下基于互联网技术和资本的驱动出现的。与前三次创业浪潮有所不同，第四次创业浪潮的出现不仅受到了技术、制度、市场、资本四支巨桨的强烈驱动，而且每一支巨桨的威力都比以前呈现数量级的增长。它们一齐发力，激活了人们心中的创业之梦，一个改变历史、创造未来的创新创业时代正在来临。

——移动互联、大数据、云计算和人工智能技术，是推动第四次创业浪潮的“技术之桨”

在我们访谈的创业企业中，几乎每一家都与移动互联网沾边，从移动医疗的“名医主刀”到移动教育的“一起作业网”，从互联网加油的“车到加油”到互联网物流的“罗计物流”，从跨境电商“蜜芽宝贝”到语音专家“出门问问”，从互联网金融的“安心de利”到互联网餐饮的“小恒水饺”等，无不将移动互联技术作为创业的基础技术。数据显示，2015年针对移动互联网各领域的融资案例总数达到3932个，其中电子商务、本地生活等O2O（线上到线下）领域的融资是最多的。

移动互联技术与本土的巨大市场需求深度融合，让中国创业进入不一样的“互联网＋”和“＋互联网”时代。那么，移动互联技术究竟有什么魔力，让它成为当下各行各业创业中不可或缺的“必需品”？

其实，移动互联网是现代社会的一类最重要的新型基础设施，而不是只针对某个特定行业的专有技术。它突破了行业、地域、场地、身体、性别的限制，让大部分人有能力借助移动互联网进入创业领域，甚至让一些残障人士足不出户就能开创自己的事业。这样来看，移动互联技术真正伟大的价值就在于，不仅提升了创业效率，更大幅降低了创业门槛，使所有人都能在同一平台较量角逐。

第四次创业浪潮的主力之一是80后、90后，他们是在互联网下成长的一代，对互联网有一种天然的亲近感，而经过第一次传统互联网创业的高峰期，我国互联网基础设施日臻完善，电子商务、互联网支付、搜索引擎、平台应用等方面的成熟度都位居全球前列。更重要的是，互联网创业一直被认为是最公平的创业，它不需要家庭背景，不需要刻意经营官商关系，几乎所有资源都在互联网上，是真正的“市场起决定性作用”，这将原来许多高不可攀的创业资源壁垒化解于无形之中。因此，这代人的创业环境要比前三代人好很多。

阿尔法狗（Alpha Go）与李世石的世纪之战让人工智能瞬间得到人们的极大关注。事实上，大数据、云计算和人工智能早已成为这轮创业浪潮背后的重要推手，只不过这场人机围棋营销让全球更直观地领略了它不可估量的潜力，引发了人们对人工智能创业的无限遐想。在我们看来，未来人工智能技术将成为移动互联技术之外的另一种新型基础设施，不仅它自身能形成新的业态，成为高质量技术创业的代表，而且它与传统产业的融合能开辟更多新的创业方向，创业的另一扇“机会窗口”被打开，窗口更大，窗外风景更美。就像移动互联网创业能带给大家意想不到的东西，人工智能创业同样会让原来没想到的创业出现，让原来能看得到但做不到的创业成为现实，做到无中生有、不能变能。

在以大数据、云计算、人工智能为代表的“DT时代”（Data Times，数据时代）中，云端计算、存储的共享，将大大降低创业成

本，让创业者不再受制于传统硬件和空间的制约，实现轻资产创业。更重要的是，云计算与人工智能的强大能力将大大提升创业者的决策效率，而机器代替人也将使创业活动本身的运营效率得以大幅提升。

基于上述，我们愿意做一个大胆预言，人工智能创业将会超越移动互联技术，让创业呈现“乘数效应”而不只是“加法效应”，“人工智能×”将成为第四次创业浪潮的另一法则。

——政府的积极作为和全面政策支持是第四次创业浪潮奔涌向前的“制度之桨”

如果说政府在前三次创业浪潮中是站在背后的推手，那么这轮浪潮中政府已经站在第一线，不但摇旗呐喊，还出钱（推出创投引导基金等各类创业资助计划）、出人（推出各类创业人才计划）、出房（提供众创空间）和出力（提供各类创业公共服务），同时通过简政放权、做减法和列清单等一系列措施，让市场这只“看不见的手”发挥最大作用，促成市场主体的创业行为，推动创业浪潮的全面兴起。

我们认为，这次全社会广泛参与的创新创业活动，是在万事俱备条件下民众创业意识觉醒与政策东风共同作用的结果。如果只有人才、技术、市场、资本、文化、资源禀赋等创业条件，而没有政策的大力推动和全面支持，创业浪潮也只能昙花一现。

——市场需求加速升级和个性化消费时代的到来，是激发第四次创业浪潮最厚重的“市场之桨”

“从群众中来，到群众中去”是这次创业遵循的基本路线。中国巨大的市场一直是神奇而有震撼力的，任何一个行业在中国都奇大无比，为创业者提供了快速试错和应用转化的大舞台。更重要的是，以前标准化、浅层次、粗线条的消费需求已经转变为个性化、深层次、精细化的消费需求。大量垂直细分领域蕴藏的需求升级机会，推动了

数量型创业向质量型创业的转变；大量以前从未有过的个性化需求的出现，推动了一批新型初创企业的诞生。

现在人们经常讨论某个行业的红海和蓝海之争，认为往往非红即蓝。事实真是这样的吗？这轮创业的一大特点，是创业者往往只要抓住一个小的垂直细分领域就有可能成功，而这个领域可能正是人们传统观念中的红海。

“小恒水饺”就是一个明证。

在国内水饺市场看似饱和的情况下，李恒，一个音乐科班出身的跨界创业者，却发现大部分人到水饺店主要是为了充饥或换个花样而已，吃不出家里包的水饺味道，因此回头客少、满意度低。

李恒认为，这种现象背后其实是消费者对水饺这种大众消费品有更高的要求。瞄准这一机会，李恒经过三年的潜心研发，试吃了上百家饺子馆，终于开发出能让消费者吃出家庭味道的水饺，回头客大增，店铺规模迅速扩张。2016年2月底，“小恒水饺”宣布完成5000万融资，而且是公司在一年内的第三次融资。这样来看，中国目前很多所谓的饱和市场，其实是一种低端饱和，很多领域的中高端市场仍然有无限的创业机会，把握这些机会提供高质量的产品和服务供给，正符合国家提出的“供给侧结构性改革”的重要方向之一。

需求模式的快速变化使几乎所有行业的战略周期都急剧缩短，传统“一招鲜，吃遍天”的日子一去不复返，创业者必须对个性化需求进行快速反应和迭代。快速变化的市场和急剧缩短的行业战略周期，让商业模式类创业成为这一时期的主导。当前，基于移动互联网的各种新型商业模式几乎覆盖了所有行业，在很大程度上对旧商业模式形成了替代和颠覆。一直停不下来的实体店和网店、专车和出租车之争，其实就是新旧两种商业模式的博弈。

——创投资本的快速成长壮大，最大限度地撬动了创业资源，放大了创业的价值，改变了无数创业者的命运，是推动这次创业浪潮不可或缺的“资本之桨”

前三次创业浪潮难觅专业投资人身影，创业者主要是向亲戚朋友借钱或动用自己为数不多的积蓄创业，这个比例占到90%以上。2010年后，国内创投力量经过数年历练已经足够强大，虽然“钱多人傻速来”的说法有些夸张，但它确实传递了一个信号：各类天使、VC（风险投资）等已经为创业者搭起了“资本长廊”，只要有好的想法、好的团队就有可能获得投资人青睐，而不再像前三代创业者那样痛苦和迷茫地满世界找钱。

专业化创业投资的兴起，尤其是天使投资的大规模出现，让好的创业项目不必再为找钱而犯难，创业者可以心无旁骛地投身于创业本身，创投机构还能为创业者提供投后的各类专业化服务，解决各种问题，加速创业企业成长。这既保证了创业的连续性，又提高了创业成功率。回头看看，只有到了第四次浪潮，资本才真正登上历史舞台并开始发挥核心作用，在这次创业浪潮中释放的能量比以往历次都要大得多。数据显示，2014年天使投资人和风险投资公司对中国初创企业的投资额比2013年高出近3倍，超过850亿元，2015年这个数字接近1400亿元。

技术、制度、市场和资本四支巨桨，背后体现的正是一种由全面创新引领的创业新动力，这不仅带来了创业理念、行为、模式、生态的全方位变革，也深刻改变了人们对创业和创业者的价值判断，创业者拥有了一个更美好的时代！

从边缘人到新阶层

网上流传着这样一则故事：一个知名电子商务公司创始人在创业初期一直不敢告诉父母自己创业了，而是说自己还在外企上班。直到2001年，母亲觉得不对劲，突然有一天给儿子打电话，说已经到了北京西站，要他过来接，创业的事才露了馅儿。看到儿子创业，母亲很自责，认为自己没有教育好他。在中国传统家庭看来，一个大学毕业生没有选择当公务员或出国深造，也不在外企工作向管理层努力，反而成为一个卖光磁产品的“小贩”，是一个错误选择。母亲的态度让这位创业者很痛苦，而当时正在读研的女朋友去柜台看他，经常问他几个问题：难道一辈子就要这么生活下去吗？为什么不能一块儿出国呢？为什么不能考研呢？女朋友的父母也认为他创业没出息，坚决反对女儿和他来往。这种经历其实是前三次创业浪潮中大多数创业者经常会遭遇的。

历史上，中国长期处于农耕文明，重农抑商的观念是主导，“学而优则仕”是通向权力和荣华富贵的捷径，商人则位居“四民”（士、农、工、商）之末。虽然随着市场经济的发育成熟和深入人心，这种观念和政策导向已经发生深刻变化，但是几千年流传下来的影响仍然不可小觑，它们渗透到社会生活的方方面面，甚至人们的血液之中。

在大多数人眼中，创业是一个非主流的职业选择，一个刚毕业的大学生只有在一个成熟的大公司中逐步升迁才是正道，而选择创业这条路，收获的往往不是尊敬的目光，而是质疑和冷眼旁观。

一位知名天使投资人曾说过，80年代创业的是边缘人，像卖大碗茶的小市民、走投无路的农民兄弟；90年代创业的是失意人，他们大

多数在体制内无法充分施展才干而另辟蹊径出来创业；到了新世纪初，创业的地位有一定提升，像张朝阳、李彦宏等一批海归成为创业的中坚力量，社会影响力也在提升，但创业还不是让人自豪的选择。

在新一轮创业浪潮中，情况发生了根本性改变，创业已经成为这个社会最大的时尚，受到人们的大力追捧，就连街头的老头老太都经常将创业挂在嘴边。随着一大批80后、90后成功创业者出现在人们面前，创业已经成为能与传统职业相匹敌、为社会大众所认可的职业选择。长久以来“学而优则仕”“官本位”的社会认知在逐步改变，“学而优则创”成为一种新的选择，创新创业者和企业家被赋予更高的社会认可。

徐小平曾经讲过一个故事：他在真格投资的一家创业企业遇到一名女生，这名女生从美国一所著名文理学院毕业回国后在一家创业公司工作。有一天女生说，她已经被哈佛商学院录取了，家长也强烈希望她去上学。当时，徐小平坚持让这个女生留在这个只有10个人的创业企业，认为她在那里更有前途。后来，女生还是去了哈佛上学。2015年，徐小平去MIT参加中国学生创业大会，遇到这名女生，问她为什么不赶快回去创业？第二天这名女生做出了一个惊人决定，从哈佛商学院退学回到原来的公司，公司CEO（首席执行官）很欢迎她，职位待遇保持不变。她打电话给家里人，她妈妈说只要你开心、能发挥才华就好。后来，更有意思的一幕发生了，这名女生在原来的创业公司干了不久就彻底辞职自己创业了。

如果说前三次创业浪潮中创业者只是处于边缘地位，这一轮浪潮中创业者已经逐渐从边缘走向主流，一个新的社会阶层——创业者阶层——正在崛起。从称谓、经济地位和政治地位这三个方面的变化，可以把创业者新阶层这件事看得更清楚。

从称谓变化看，以前创业者被称为“个体户”“小老板”“商人”“暴发户”，现在则被称为“企业家”“创业家”“创始人”

“董事长”“合伙人”“总裁”。

从经济地位看，新的一批创业者已经不再受制于基本生活物质的匮乏，而是通过创新创业积累了大量财富。据统计，目前我国民营企业家以40%的社会资源，完成了60%的GDP（国内生产总值），承担着80%的就业，创业者群体已经成为经济发展和社会稳定的重要力量。

在政治地位上，创业者日益受到政府重视。一位知名企业老总曾经在一篇文章中举了一个非常形象的例子：“近些年，中南海里面经常出现民营企业家的身影和照片。以前国家领导人接见跨国公司负责人是会登出照片的，但接见民营企业不登。现在国家领导人接见民营企业家的照片也登出来了。”鲁冠球的一番话更有意思，他在创业早期非常努力，也干得风生水起，但那段时间最大的苦闷是“不被承认，没有被评上先进，拼命干也没有什么荣誉”。

党中央和国务院近些年召开的经济形势专家和企业负责人座谈会中，也邀请了几十位企业家进入中南海，其中民营企业家的身影越来越多，涉及的行业也越来越广泛。2015年9月，国内互联网巨头百度、阿里巴巴、腾讯的创始人首次组团随国家领导人出访。2016年5月，刚刚创业4年、年仅33岁的滴滴出行创始人程维，成为继阿里巴巴创始人马云之后，第二位登上国家行政学院大讲堂的互联网企业家，为400多位来自全国各地的中青年干部做了分享经济的报告。可以说，在新一轮创业浪潮中，社会地位和影响力的快速提升，正在成为创业者新阶层崛起的重要标志。

创业者之所以能成为一个新阶层，就在于拥有更多共同的价值观，让他们展现出与其他阶层不同的行为模式和发展路径。

在改革开放初期，来自社会底层或边缘群体的人在创业者中占有相当大的比重。而今天的创新创业者大都受过良好教育，综合素质高，知识化、专业化和精英化特征明显。我们对创业者的观察发现，

大多数创业者具有自立自强的主体意识和敢为人先的开拓精神，他们更加积极主动地寻求变化，视变化和挑战为新的机会。另外，他们还具有更加开放包容的市场意识，乐于接受新思想、新理念、新技术、新产品、新服务，善于在更大范围内整合和配置资源。更重要的是，他们还具有很强的社会责任感，“达则兼济天下”的社会情怀和内在诉求正在被唤起。许多创业者在获得物质满足之后，更加愿意回馈社会。正因如此，他们对公平正义非常渴望，对权力寻租和腐败行为深恶痛绝，希望获得更加公平的发展机会与空间。这样来看，创业者新阶层的出现正在成为我们这个多元社会中健康向上、给国家带来活力和进步的一种新力量。

创业者阶层具有很强的开放性和流动性，成员数量和规模在源源不断地扩大。以前的创业者人数较少，圈子相对封闭；现在的创业者新阶层中，涌入了大量其他阶层的人员，他们要么直接创业，要么投资创业，要么服务于创业，通过不断分化成为创业者新阶层的一员。

伴随着留学归国人员数量的提升，海归成为创业的重要力量。据人社部统计，截至2015年底，全国留学回国人员总数达221.86万人，其中2015年回国40.91万人，比上年增长12.1%；各级各类留学人员创业园321个，入园企业总数2.4万家，全年技工贸总收入超过2800亿元，6.7万名留学人才在创业园创业。在美国纳斯达克上市的上百家中国企业中，80%是由留学人员创办和管理的。越来越多有技术、懂市场的企业骨干人员也选择离职创业，一些业内知名企业的职业经理人离职创办的公司达到上百家，华为系、联想系、百度系、腾讯系等一系列“创业系”逐渐形成。

自主创业已成为大学毕业生重要的职业选择。相关统计数据表明，近几年90后毕业生的签约职业中，从事销售、自主创业和技工的比例最高，分别占17.3%、15.6%和9.3%。2015年，我国大学生创业率为2.86%，连续3年保持增长。

在沿海地区打工的农民工回乡创业数量正在增加。2014年国家统计局调查报告显示，自主创业的农民工比重为17%，较上年提高0.5个百分点。自2014年3月至2015年5月全国新登记企业485.4万户、个体工商户1170.2万户、农民专业合作社35.5万户。2015年，我国境内平均每天有1.2万家市场主体注册，平均每分钟就会诞生7家公司，每年的创业人数达2200万~2500万。

社会互动增强也是创业者阶层的新特征。创业者内部一直流行着一句话："你是谁并不重要，重要的是你和谁在一起。"这句话道出了交流圈子的重要性。过去，高端商业圈子主要是一种寻求资源整合、提升荣耀感的社交活动，门槛高，往往只有来自商界、娱乐圈等的特定成功人士才能参与。像有些高端的俱乐部要几十万甚至上百万的入门会费，让普通创业者可望而不可即。而如今，创业者圈子已变为基于某种相同或相近的爱好、兴趣、特质，借助技术或组织手段，依托共同价值观而形成的一个创业者交流网络。

近年来，各类创业互动交流平台、创业者俱乐部、创新创业者联盟等圈子不断涌现，为创业者互动提供了前所未有的交流机会和平台，像清华经管学院创业者联盟就汇聚了一大批创业校友，促进了创业理念的交流和创业资源的共享。微博、微信等新兴媒体的兴起，也为创业者与消费者和社会公众的互动提供了极好的工具。"创乎"是一个网络创业问答社区平台，创业者在创业过程中遇到的各种难题、阻碍和痛点，都可以到"创乎"上提出并得到解答，因为它汇聚了全国各地的创业爱好者，通过这个平台还可以不断衍生出新的创业者圈子。创业者新阶层的出现，让普通创业者既有了温暖的归宿，又找到了力量的依托，越来越多的创业者开始抱团发展而不再孤军奋战。

与政府的良性互动是创业者新阶层的另一个显著特征。过去，创业者与政府之间的关系比较复杂，有些创业者对政府敬而远之，有些创业者则主要依赖政府资源进行创业。如今，在创新创业政策的大力

支持下，创业者与政府间的关系有了很大改善，政府搭建了各类创业服务平台，给予了诸多政策优惠，提供了更低成本更加便捷的服务，创业者对政府的信任感正在增加。在与投资机构互动方面，随着投资机构的急剧增加，创业者接触创投机构的机会比以前更多，获得创投资金的可能性也大大增加，而创投机构所投资的企业之间还会形成一个新的创业生态圈，相互共享信息、资源和各自的产品与服务。

由此看来，创业者从个体到群体再到形成一个新阶层，正在成为社会的新主流，这是新一轮创业浪潮的核心特征之一，也是中国社会几千年来的重要进步之一。

从自我生存到自我实现

我曾在不同场合接触过历次创业浪潮的一些代表人物，向他们取经。我问所有人的第一个问题都是：“当年为什么创业？”前三次浪潮中创业者的回答往往以一声叹息开始，显得不那么轻松，最标准的答案是“为了生存”“不创业怎么办”“要活命啊”“真是被逼的”。

相反，第四次大潮的主力军——一群80后、90后——的回答激动人心甚至有些桀骜不驯，“我觉得这事特有意思”“我一直就想做这事，现在机会终于来了”“我就是想做一些有价值的、与众不同的事”“我想改变这个世界”。

毋庸置疑，第四次创业浪潮给人的第一印象，就是人不一样了，源动力更不一样了。就像一个知名天使人所说的：“旧创业时代一切都为了活命，为了赚钱；新创业时代，许多创业者会主动放弃两三百万年薪，放弃所谓的美国梦——教授、洋房、高工资——就回来了，这样的事天天发生。为什么？就是因为大循环已经形成了，有市场，有人才，有资金。对创业者来说，有想法，有野心，有各种各样的政策扶持。”

在这轮创业大潮中，自我生存型创业开始减少，自我实现型创业大幅增加，而且后者已成为主流。实现自我价值、追求社会理想成为这批创业者的最大源动力。从自我生存到自我实现，创业的动机已经深刻改变，这正是新一轮创业浪潮向我们展示的别样魅力，也充分体现了“创业人”主动进取的特质。

鲁冠球最早萌生创业的想法是在1961年，用他自己的话说：“我办企业是被逼上梁山的。”鲁冠球原来的理想是当工人，16岁时他已

经从农村到萧山县城做了3年锻工，每个月的工资有36.5元。但后来因为全国的城市要精简工人2000多万，农村出身的他便被精简了下来。即便这样，他当时也想得很清楚，坚决不种地，“很简单的道理，我要摆脱贫困。农民真的是面朝黄土背朝天，早上三四点钟天刚蒙蒙亮就出来种菜，好的卖给城里人吃，坏的差的自己吃。晚上蚊子很多，还在外面劳作，就这样都富不起来。”因为当工人3年有了点手艺，鲁冠球回村后筹了110元开始在农村修自行车、钢丝车，但那时农村自行车少，生意很淡。后来看到家家吃大麦、小麦都要剥外面的壳，就想到联合几个人搞一个粮食加工厂。亲友们得知鲁冠球的这一想法后，都很支持，纷纷回家翻箱倒柜，勒紧裤腰带凑了3000元，买了一台磨面机、一台碾米机，办起了一个没敢挂牌子的米面加工厂。由此鲁冠球开始了漫漫创业路。

鲁冠球创业的动机只是为了脱贫，这也是当年很多人创业的最初动机。吉利汽车董事局主席李书福出生于浙江台州一个贫困落后的山村，为了致富，从19岁高中毕业开始，就拿着父亲给的120元钱从照相生意做起；老干妈创始人陶华碧在丈夫去世后为了维持生计，从做米豆腐开始，慢慢做出了“老干妈”辣酱并远销海外。这样的故事不胜枚举，但在这次创业浪潮中，我们看到的是另外一番景象。

“一起作业网”创始人刘畅原来是新东方一家分校的校长，也是新东方创始团队成员之一。当问他为什么出来创业时，他说：“其实我已经实现财富自由了，因为我在新东方的股份已经值几千万，再当个校长一年也就多两三百万，没法从更高层面上体现自己的价值了。”“安心de利”创始人刘延锋在谈到这个问题时也有同感：“我在华尔街已经做得很好，但我如果一直做下去，世界上无非多了一个好的银行家，但如果我能在互联网金融领域创业，把产业互联网金融做好，那世界上会多一个更有活力、更有价值的企业。”

一句流行于中关村创业大街的玩笑话可能是最好的注解：大街上掉下一块砖砸中三个人，两个是创始人、一个是合伙人，还有几个躲过去的是CEO、COO（首席运营官）、CFO（首席财务官）等。不得不承认，从“心”开始的创业，不管是追求财富或是追求理想，亦或是追求社会认同和内心满足，都让这次创业显得不再那么“无奈和悲壮”，更多了一份从容和乐观的执着。从心理学角度看，自我实现型创业不仅在无形中大大降低了创业的心理成本，还使创业者的潜能得到最大限度的激发。

正是从“心”开始的创业，让第四次浪潮中的创业人群“乱花渐欲迷人眼”：不仅有充满激情的小青年，还有稳重的二次创业者甚至连续创业者；不仅有已经功成名就的各界精英，还有初出茅庐的学生和草根农民；不仅有公务员和企业高管，还有下岗工人和打工仔；不仅有海归，还有土鳖；不仅有社会自由人的创业，还有企业内部人的创业。可以说，创业人群从以前的少数人转向多数人，从以前的特定人群转向普罗大众。

从旧秩序到新生态

一位投资人曾经意味深长地说，“现在中国的创业文明还很荒芜，而以前连文明都谈不上。”这句话也可以看作是对创业旧秩序的一个形象概括。

从古至今，中国是一个“关系”文化盛行的国度，利用关系或依赖关系进行创业是一条不成文的做法，而过于依赖政府资源的创业在历次创业大潮中也屡见不鲜。这至少凸显出一个问题，以往的创业环境并不公开、公平、透明，没有一定“关系”、不依靠一定政府资源，想要创业可谓难上加难。

陈可辛执导的电影《中国合伙人》中，成冬青先是因私自外出授课而遭到校方开除，后来又在创业过程中被抓到派出所审查。虽然这是电影情节，但其实正是过去创业者经常遇到的风险和阻碍。1996年，马云到国家某委推销产品，说“中国黄页是给国家部委在信息高速公路上做宣传，把中国全部放到电脑里去，让世界了解中国”，得到的答复很不耐烦：“这个事情你应该先约，你要是不约呢，我很难给你一个满意的答复。”柳传志在回顾自己的创业历程时，也不止在一个场合说过，“我们承认确实有不公平的现象存在，有的人依靠权势，剥夺了别人平等竞争的机会。我惹不起我躲得起嘛，当年我其实就是这样躲过来的。”

新一轮创业浪潮中，创业环境出现了令人可喜的变化，人们热切期待的一种公平、开放、透明的健康创业新生态正在形成。

2015年，在对10个领先创业企业创始人的深度访谈中，我们问了两个与创业环境相关的问题。第一个问题：“你们在创业时找没找过政府？”回答几乎是一致的，“我们在一些小问题上尝试找了政府，

但在一些主要问题上确实没找过政府，而主要看市场说话。”这个回答传递的信号是，这一代的年轻创业者已经逐步摆脱对政府资源的单纯依附，而转向市场化的创业。讲得更直白，传统过于依赖政府资源的创业正在越来越少，找政府的初衷主要是为了获取创业所必需的公共服务。

第二个问题：“你觉得现在的创业环境怎么样？”回答也几乎是一致的，“我觉得现在大环境确实越来越好，政府很支持，在想各种办法，让我们看到了政府的基本态度，当然有些措施还要更接地气、效率应该更高。”这个回答传递的信号则是，创业环境开始变得友好，从中央到地方的各级政府的支持措施越来越多，上下一齐发力的态势已然形成。

除了政府自身对创业环境的塑造，这轮创业具备的移动互联网基因，更是打破了原来的很多壁垒。移动互联网至少降低了三类成本：信息成本、沟通成本和资源整合成本。正是因为降低了这三个方面的成本，使信息随时随处可得，沟通无时无处不在，资源更多聚集在网上。就像马云所说的，“我感谢互联网，它前所未有的开放性、分享性、透明性把创业成本大大降低，使得我们的企业不仅仅可以在中国做生意，还可以在全球做生意。”

有一位连续创业者对比了他前后两次创业时招聘员工的有趣经历。第一次是在2004年，那会儿他虽然也在网上发布了招聘信息，但主要还是通过线下传统渠道招人，一周才收了10来份简历，第一轮筛选起来也因为信息不透明而变得费时费力；2015年初，他采用一家互联网创业公司开发的招聘神器招人，一夜之间收了100多份简历，信息丰富翔实，第一轮筛选很轻松。2004年的面试花了他整整3天时间，因为所有应聘者必须到现场，而交通、天气、应聘者生病等原因让整个招聘过程支离破碎，有效招聘时间很少；2015年的招聘则主要通过网

络视频进行，不到一天就基本完成。这让他感慨，没有互联网，地球就是个大宇宙，有了互联网，地球变成了小村子。

政府的主动放权和互联网的深度应用并不是优质创业环境的终点，它们的存在还对整个创业环境产生了“叠加放大”的作用。首先，是推动了创业服务企业大量涌现，各类创客空间、孵化器、技术转移、创业人才、法律服务、互联网金融、互联网生活服务等的出现，改变了传统由官办机构提供创业服务的格局，让创业的社会化服务和公共服务“一起飞”，创业的边际成本大大降低。其次，是倒逼了政府管理模式的变革，以滴滴打车为代表的互联网平台企业，包括一些互联网金融和互联网教育企业的大量涌现，正在引发政府对这些行业治理模式的变革。最后，是形成了公平、透明、分享的互联网创业文化，创业的所有直接参与者和间接关联者有了共同的文化、理念和话语体系，创业的沟通成本大幅降低。

创业新生态的形成，就像一块有巨大磁力的吸铁石，吸引创业者前往，我将这称为“磁石效应”。杭州以前一直不在北上广深这四个超级城市的范围内，而主要以风景名胜示人。但在这次创业浪潮中，杭州也因创业而成为人们眼中的“超级城市”。为什么？正是因为杭州的创业新生态发挥了“磁石效应”。

许多创客之所以选择杭州，不仅因为杭州有个创业者的“朝圣地”——阿里巴巴，这家互联网巨头所带来的创业激情和打造的电商基础正是创业者看重的资源，更是由于杭州有大量的民间资本和开放完善的创业微生态。杭州的“梦想小镇”是以众创小镇模式构建创业微生态的一个实验先锋，小镇以互联网创业和天使投资融合发展为特色，几乎以零门槛吸纳大学生群体来创业，提供了拎包入住、免房租、多补贴等丰厚条件款待创业者，到现在入驻创业项目达到280余个，创业人才2195名；各类投资基金有70家，管理资本逾300亿元。

创业新生态的形成，还让创业本身变得不一样了。一个开放和平等的新生态，正在让各种创业要素快速而充分地流动，让人和创业要素间的“亲密接触”越来越多，人们忽然发现能干的事越来越多，有可能跨界干对方的事了，而不再是以往只能在自己“一亩三分地”里折腾的无奈，我们将这种现象称为“无边界创业”。国内最大的母婴产品跨境电商“蜜芽宝贝”的创始人刘楠以前是学新闻的，“小恒水饺”创始人李恒是音乐科班出身，移动医疗平台“名医主刀”的创始人苏舒以前是金融界的投行白领……

无边界创业还有另一种表现形式，就是优势互补型跨界，把自己擅长的和其他人擅长的结合起来，实现1+1>2的效果。2016年1月，王力宏加盟QQ音乐是“娱乐＋互联网”的跨界融合，理由很简单：在移动互联时代，传统唱片发行也面临数字化的挑战，和腾讯的合作就是一种天作之合。无独有偶，2015年7月，高晓松入职阿里巴巴，出任阿里音乐集团董事长、宋柯出任CEO；2015年12月，何炅加盟阿里音乐任首席内容官。除了娱乐和互联网的结合，“娱乐＋投资”的跨界也相当热门。2016年3月，任泉宣布不再演戏，而彻底转型做专职创业投资人，他联合了李冰冰、黄晓明、章子怡、黄渤等组建了一个阵容超强的公司——Star VC（明星风险投资），投资的一些项目已经实现了快速成长，如秒拍、小咖秀、韩都衣舍、坚果投影仪等。

让我们看一组让人有些不可想象的数据：2014年的企业普查结果显示，我国第二、第三产业中，小微企业法人单位数为785万个，占全部企业法人单位数的95%以上；而2014年每天新登记注册的企业数为1万户，2015年这一数字达到了1.2万户，其中信息传输、软件和信息技术服务业新登记企业24万户，比2014年增长63.9%，文化、体育和娱乐业10.4万户，增长58.5%，金融业7.3万户，增长60.7%，教育1.4万户，卫生和社会工作0.9万户，都增长1倍。这些数据背后体现的正是创业生态改善带来的重要变化。

一个健康的创业新生态，让创业从拼爹到拼能力，从找资源找关系，到找伙伴找知识，吸引了更多的新鲜力量源源不断地加入，创业者新阶层正在呈现出一个蓬勃发展的新气象。

第三章
创业引领供给侧改革

供给侧结构性改革是当前及未来经济发展的战略主线，这一改革与新一轮创业浪潮的交汇赋予了创业更为独特的使命。全面创新引领的大规模创业活动不仅创造了高质量就业，而且推动了产业升级，植入了新的增长动力，催生了新经济形态，为当下我国推进供给侧结构性改革积蓄了强大能量。

减速后的就业稳定器

2015年底，一位亲戚高兴地告诉我，他儿子已经去了当地的一家科技创业孵化器上班，以前他因为小孩毕业后的工作去向一直愁眉不展，要知道他儿子并非名牌大学毕业，学的也不是热门专业。这位亲戚还说“好多他的同学都在互联网企业上班，以前真是没想到”，这让我在替他高兴之余，更开始深入思考一个问题。

前几年新闻报道经常说中国大学生每年的就业签约率不足30%，毕业即失业是常态。最近还有一些看法，认为互联网创业让很多工作岗位减少甚至消失。那么，当中国经济增速由两位数降到个位数，导致经济体无法吸纳大量就业时，互联网创业究竟是加速了失业潮的出现，还是促进了新的就业？我们认为，这一轮的互联网创业确实会替代大量已有就业，但同时会打开更多新的就业窗口。

改革开放以来，每当出现“待业青年”群体时，鼓励自谋职业就成为国家的一项重要举措。无独有偶，欧美等发达国家也都将鼓励创业作为解决就业问题的一剂良药。

20世纪七八十年代的经济“滞胀”让美国面临高失业率的严重问题，而青年人的失业率更是高于其他年龄层。20世纪70年代末，硅谷创业者的成功，刺激了美国大学生创业热潮的兴起。据斯坦福大学相关人士统计，美国硅谷企业60%~70%是由斯坦福大学师生创办的，1986—1996年硅谷收入中至少有一半是由这所学校的师生创办企业创造的。当前，美国大学生创业率达20%~23%，这么高的大学生创业率，对美国全社会就业的贡献巨大。与许多欧洲国家一样，英国多年来的青年失业率超过20%。为避免青年人因金融危机而成为“失去的一代”，英国政府在21世纪初就开始多管齐下，为青年创业拓展就业渠道，最

重要的就是鼓励青年自主创业，这使得英国青年失业状况在过去几年间要好于大多数欧元区国家。

由此可见，中外历次创业浪潮背后都有促进就业的强大动机。在这一轮创业大潮中，我们观察到一个有意思的细节。以前，为了提高就业率，国内几乎每所大学都设立了“就业指导中心”。而从2014年开始，不少学校已经悄然将其改名为“就业创业指导中心”，两字之差体现出时代的变化：创业已经成为与传统“找工作”同等重要的就业途径，创业型就业更加理直气壮，而不再是“毕业即失业”的被动选择。那么，这一轮创业浪潮究竟有什么魔力来应对当前的就业问题呢？

2016年初，我在北京国贸与一位做SaaS（软件即服务）的90后海归创业者聊天，她的一句不经意甚至有些开玩笑的话让我印象深刻：“我觉得自己正在创造就业，伟大吧？”我于是问她怎么会有这个想法。她解释道，“我以前在外资银行当行长助理，外企进人门槛很高，一年多的时间里看到很多优秀的求职者被拒，这肯定没有创造就业吧；后来我辞职创业，两个月内就招了6位志同道合的小伙伴，一下就解决了6个人的工作问题！”我又接着问，“为什么像你们这样的创业公司能让这么多人就业？”她说，“创业公司跟成熟企业不同，一方面我们急需有人干活，另一方面很多刚毕业的学生没有工作经验，不符合大企业的要求，传统就业体制也不可能吸纳那么多大学生，但符合我们创业公司的要求，而在创业公司能让刚毕业的大学生得到很好的锻炼和提高。”最后这名创业者说，“更重要的是，我们这样的创业公司招的都是一些有知识、高学历人才，像我公司里现在有哥伦比亚大学毕业的海归、有国内名校毕业的程序员和设计师，是不是挺高大上的？”

到2016年5月，这家创业企业已经有全职员工16人。

这位创业者所讲的，正是第四次创业浪潮在促进就业中的几个独特之处，知识型就业、包容性就业成为主导，高学历的年轻人成为就业的主要群体。

也是在2015年初，我在一次研讨会上与阿里研究院一位研究员朋友相遇。他告诉我，到2014年底阿里巴巴网络创业就业总量已经接近1000万人，相当于2014年政府全年就业目标数量。另外，阿里巴巴还影响了全国31家物流企业的95万雇用人员、超过4000家零售运营商和4万个“淘女郎”的就业。这些令人震惊的数据让我立刻想到了在移动互联网创业时代非常流行的两个词——“平台”和“生态圈”，传统的碎片化就业由于平台和生态圈的出现而迅速变为“平台型就业”和“生态圈创业”，依托移动互联网平台解决就业已经成为一个主要渠道。究其原因，在于平台提供了一个强大的基础设施，可以支撑个体的自主解决就业。

在阿里巴巴集团内部，直接服务于淘宝业务单元的工作岗位不足5000个，但借助淘宝平台，不仅众多个人通过自开网店实现了就业，围绕网店的网络技术、网络基础设施、物流快递配送、淘女郎、网店装修和代运营等细分行业的人员需求也大大增加。正是通过这种衍生方式，淘宝平台撬动了上千万个就业机会。这样看来，基于移动互联网的平台型创业、生态圈创业确实打开了就业机会的窗口。

移动互联网创业能够成为就业“稳定器”的第二大魔力正是它的包容性。因为互联网创业对就业的要求与传统行业有很大不同，就业包容性更强。尤其对于那些刚刚从校园毕业、踏入社会的大学生而言，这次创业就业可选择的范围和弹性更大。正如之前提到的那位SaaS创业者所言，传统企业在招聘时经常要求的“工作经验”是一个硬性门槛，让众多应届毕业生难以逾越。然而，在“互联网＋”时代，这个门槛变得无足轻重，现在90%的大学生每天上网时长超过2个小时，有12.2%的大学生每日上网时间超过8个小时，互联网已经成为

大学生日常生活的一部分，他们更理解和适应互联网行业的工作。另外，互联网创业本来就需要思想活跃、可塑性强、年轻有激情、具有“打不死的小强”精神的员工，现在的大学生正好符合这些要求。波士顿咨询公司2015年一份研究资料显示，互联网行业从业人员平均年龄为28.3岁，平均工作年限为2.5年，大多是本科以上，总体特征是年龄低、工龄短、学历高。

互联网创业带来的不只是某个行业的人才就业，因为既有“互联网＋”创业，也有“＋互联网”创业，这样就为各行业创造了更多就业岗位。互联网和移动互联网的深入发展，不仅使新兴行业规模迅速扩大，对人才的需求和职位数量急剧增加，传统行业也渴望通过互联网人才帮助实现互联网转型。

“小恒水饺”的创始人李恒所从事的是餐饮行业，他将河北邢台作为水饺原材料的种植和养殖基地，带动了当地大量农民和会包饺子的市民就业。因为他们给小恒打工一个月能带来3000元左右的稳定收入，远高于当地人均收入水平，所以农民和市民们的黏性很强。2016年初，李恒又计划在当地建立第二个原料基地。“蜜芽宝贝”创始人刘楠最初招的员工，有很大一部分是原来赋闲在家带孩子的全职妈妈，还有一部分是她原来的顾客，因为喜欢妇婴产品而辞职来“蜜芽宝贝”工作。而在淘宝的网店中，大学生所开网店吸纳的就业数占整个网店就业数的60%。

由此可见，第四次创业浪潮已经成为就业的强力稳定器，特别是在当前“去产能”而可能引发的就业压力背景下，创业无疑是政府解决就业问题的利器之一。

正在催生的结构性变革

2015年大连夏季达沃斯论坛期间，中央领导人考察了大连高新技术产业园众创空间。在这里，几位年轻的创客展示了创新成果。根据东北机床数量多、运转不饱和的实际情况，他们汇集了3万多台各类机床数据，帮助企业对接需求、提高利用率；同时他们还在网上建立了一个“机床论坛”，吸引了28万名在线注册的工程师，帮助企业改造传统机床。以前一说技术改造就是财政拨款，通过有关部门分到各企业，进行内部改造。现在这些创客们汇集了几十万人的智慧，提出了新的改造思路，让企业只需花较少的投入，就能实现生产效率的快速提升。

同样，在河南洛阳矿山机械厂也活跃着20多个工人创客群，直接参与人数超过500人，带动了4000多名一线工人成长成才，通过“众智促创新”的模式，为解决企业技术难题、促进产品结构升级贡献自己的一份力量。2015年6月，洛矿铸锻公司创客群体3天之内两创纪录——国内最大规格、重达338吨的加氢钢锭以及直径7.2米、重达204.8吨的国内最大管板锻件先后完成浇铸，加工水平超过了既定工艺精度要求。洛矿不仅充分利用厂内现有资源，而且将创客群的范围扩展至全球。

有一天，洛矿重装厂一台12米梳齿机的控制系统突然失灵，机床骤停。面对这台在20世纪70年代由瑞士马格公司生产、目前全球仅有3台“存世”的机床，洛矿的技术人员一筹莫展。无奈中，单位的一名电气控制工程师任建生在互联网上发了一个帖子，介绍了这台“罢工”机床所面临的困境。出乎意料的是，来自世界各地的热心人都给出主意、想办法。最终，德国的电气工程师海因茨通过圈内朋友，在

奥地利一家公司找到了机床使用的CPU（中央处理器）板并寄给了任建生，问题顺利解决。

自2013年以来，洛矿新产品贡献率达到70%；实现了从主机供应商向成套服务商的转型，2013年以来成套订货占新增订单比例达到60%；实现了从本土化企业向国际化企业转型，2013年以来出口产品占订单总量比例达到50%，成为世界最大的矿业和水泥装备供应商与工程总包服务商。在全球经济增速放缓，市场需求大幅回落，全行业大面积亏损的情况下，洛矿利润等主要经营指标持续保持行业领先。

为什么这样一个身处中原腹地的传统老国企能发展得这么好？其实，它正是利用了这轮创业浪潮中内外部技术创客的力量，实现了企业的转型升级。

“三只松鼠”的崛起是一个传统行业转型互联网的创业案例。这是一家专注坚果等森林食品的研发、分装及网络销售的电子商务企业。2012年6月产品上线，仅仅过了65天，其销量在淘宝天猫坚果行业跃居第一名；2014年全年销售额突破10亿元，2015年达到25亿元，发展速度之快创造了中国电子商务史上的一个奇迹。为什么会出现这样的奇迹？很重要的原因就是“三只松鼠”充分利用了互联网的力量实现了快速成长。首先，在传统坚果企业还没有注意到电商渠道威力时，充分利用淘宝等互联网交易平台，抢先一步获取互联网红利。其次，依托互联网打造了一个生产者和消费者无缝对接的平台，保证消费者体验能真实反馈给生产者，然后生产者通过快速改进更好地满足消费者需求，从而在情感上牢牢占据了消费者心智。

当前，中国正处于产业结构调整的“爬坡过坎”阶段，一个突出问题就是传统产业产能过剩，多年积累的结构性矛盾需要调整，但去库存、去产能非一朝一夕所能完成。大量的创新创业活动，特别是以技术为核心的创业活动，可以有效带动大中小企业生产方式和组织管理模式变革，加速知识和技术扩散，突破传统产业发展瓶颈。

创业的另一个显著作用就是培育新经济。当前大量新兴技术产业的“发育”尚未成型，有的连发展方向都不明确，通过创业能够探索多样化的发展路径，催生更多新的业态。让我们看看深圳无人机行业的故事。

深圳的无人机产业就是大众创业催生的一个新兴行业。在没有国家航空航天重大项目和资源布局的情况下，深圳依托市场机制、人才集聚、自主创新、产业配套和毗邻港澳等优势，催生了一批新兴无人机创业公司。为汪峰向章子怡传送婚戒的无人机公司，就是深圳的大疆创新科技公司。这家创业公司2010年的销售额仅300多万元人民币，而2015年的营收突破60亿元人民币。在大疆创始人汪滔、亿航创始人胡华智等一批无人机创业者的影响和带动下，许多航模爱好者、无人机发烧友和配套产业人才纷纷加入无人机行业。零度智控创始人杨建军在进入无人机领域之前，专业从事航天飞行器研究。此外，越来越多从事通信工程、软件开发的工程师都瞄准无人机行业，通过投身创业实现转型。到2015年底，深圳已有10多家无人机研发和生产机构，成为全球无人机行业领先者。

创业为什么能促进新兴产业的形成，需要更深入思考。

在一次创业头脑风暴的闭门会议上，一位老教授的谈话让人茅塞顿开。当天讨论的主题其实是“大众创业是不是又一次群众运动”。这位老教授说，“一开始我也觉得有一点问题，尤其是大学生创业绝大部分是失败的，成功率极低。但后来我认为这次大众创业确实是群众运动，而且需要群众运动。那群众运动的特征是什么？就是自发性和广泛性。与它相对应的是什么？就是正规军。如果从产业组织这个角度看，无非产业由群众运动来做，还是由正规军来做？”

接下来，老教授所说的更点到了一个本质问题：“从客观上来讲，采用群众运动还是正规军，技术与产业的发展阶段有密切关系。技术和产业一般要经历成长期、成熟期、衰退期。如果处在一个成长

期，还没有出现技术的主导设计时，是不大可能出现正规军和大规模产业的。在这样一个探索阶段，群众运动是合理的，因为要试错，通过试错来找到发展方向。虽然群众运动试错也有风险，但如果在产业技术方向都不清楚的前提下，一开始就用国家计划的方式大规模投资，风险会更大。因为一旦计划错了，导致的损失更大。所以这个时候，适合于群众运动。”

最后，老教授举了硅谷的例子来印证他的观点，“20世纪八九十年代的硅谷高技术创业，也可以认为是群众运动，它是自发性、大规模的。因为当时产业和技术都处于成长期，也要试错。但是一旦过了成长期的拐点，技术主导设计出现而走向成熟期，产业就会改变，英特尔出现了，微软出现了，IBM出现了，那些原来试错的创业企业，要么被收购了，要么自己倒掉了，大规模的正规军、巨无霸开始出现，成为产业组织的主流。”

由此看来，大规模创业活动不仅是传统产业结构转型升级的“助推剂”，更是新兴产业跨越试错阶段步入成熟期的重要方式，它实实在在地催生了产业结构的变革和新经济的兴起。

装上新的增长发动机

让我们先看两组中国领先城市的经济发展和创业数据：

深圳市2015年的GDP同比增长高达8.9%；财政收入7239亿元，以30.2%的增速在全国大城市中排名第一；每平方公里产出财税收入3.6亿元，居全国大中城市首位。城市的创业活动日趋活跃，全市市场主体达到214.1万户，市场主体总量和创业密度继续居全国大中城市首位，其中2015年新增企业293441家，同比增长23.5%。

重庆市2015年的GDP增速为11%，连续多年居全国第一。市场主体总量达193.79万户，注册资本总额为29832.56亿元，分别较上一年增长12.73%和29.67%。诞生于重庆的互联网众包企业“猪八戒网”成为一个互联网虚拟产业园，提供从品牌设计、商标注册、网站开发、营销策划、品牌推广等全方位的一站式服务，已汇聚300万家中小微企业、上千万创业者，日均撮合的交易额达1500万元，到2015年6月累计交易金额超过65亿元，已经孵化非重庆籍的小微企业1000多家。“猪八戒网”2015年6月获得26亿元投资，其中16亿元来自赛伯乐集团，10亿元由重庆市北部新区下属国有公司投入。

这两组数据给人最大的震撼并不在于它们的总量规模和经济增速，而在于数字背后的东西：两座城市在新常态下已经将创业作为新的经济增长发动机，把创业活动深深地嵌入了城市的经济发展中。

当前，受到经济转型“巨浪”冲击的全国31个省、市、自治区中，有的在崛起，有的在衰落，有的仍然一枝独秀。2015年，黑龙江、吉林和辽宁的名义GDP增长率分别为－0.29%、3.41%和0.26%。尤其是辽宁省，从2014年经济第七大省，滑落至2015年的第十位。与它们“相伴”的还有山西、新疆、甘肃，名义GDP增长率为0.32%、

0.55%、–0.66%。与此同时，四川省从2014年排名第八的经济大省，2015年一举超越河北和辽宁，成为排名第六的经济大省。无独有偶，四川的创业活动如火如荼地展开，正在成为中国的“西部创业之都”。

这些数据背后反映的，正是经过30多年持续高速增长后我国经济运行开始进入转型发展的新阶段，支撑了高速增长的动力正在发生变化，寻找新的经济增长动力不得不做，而且要早做快做。

从需求侧看，我国投资和出口动力衰减，全社会固定资产投资增速明显下降，不但低于“十一五”时期25.5%的年均增速，而且还在逐年下降，货物和服务净出口对经济增长的贡献率连续几年为负，而消费对经济增长的拉动作用不断增强，未来消费拉动将成为新动力。

从供给侧看，经济发展阶段和要素资源禀赋结构的变化，让过去依靠要素规模扩张带动经济增长的方式，逐渐让位于依靠改革创新、人力资本和技术进步等驱动的增长方式。一方面，劳动力供给绝对数量开始减少，中国劳动力成本十多年来增长近4倍，已经相当于泰国的1.7倍、菲律宾的2.6倍、印尼的3.6倍，传统的人口红利正在消失。另一方面，土地资源日益稀缺，用地成本越来越高，各种主要能源、矿产资源等要素价格连续上涨，推动企业生产成本不断走高，依靠要素规模扩张推动经济增长的模式已难以为继。

面对这样的情况，唯有通过创业聚合更多新要素，才是实现经济增长动力转换的根本途径。国外实践表明，创业已经成为一国经济发展中最具活力的部分，凡是经济发展得好的国家，通常都是创新能力较强、创业机会较多的国家。美国在过去的30年里多次出现经济增长缓慢的情况，但一代又一代的创业者创造了全新的企业，让美国经济一次又一次获得新一轮增长动力，成为保持世界经济“火车头”地位的秘密武器。

从扩大消费需求看，创业活动通过建立市场需求导向的生态体系，创造出满足个性化、多样化消费需求的高质量产品，充分激发和释放新的消费潜力；从增加投资需求看，创业将引导社会资本投向新技术、新产品、新业态和新商业模式，通过“新经济”不断创造新的投资空间。

高强是中关村的一位连续创业者，从2000年开始创业至今已有16个年头。在这16年中他的创业领域从最早的网络书店，到后来的法律服务，再到现在的大数据风控服务。当问起他为什么一直不停转变创业方向时，他说：“其实我选的创业方向是跟着外部消费需求变化而变化的，像早期网络购书解决的是当时的购物便利性问题，后来的法律服务解决的是律师和普通老百姓之间很难对接的问题，今天的大数据风控解决的是个人和组织的信用评价问题。”这种由传统需求向新兴需求的升级，恰恰指明了下一个投资风口，也就是针对新兴消费需求创业的投资。

从促进供给看，创业既可以促进生产要素流动和优化组合，提升传统要素的利用效率，也可以优化产业组织方式，形成新的生产力。特别是大众创业将使传统工业时代标准化、规模化的生产模式转向智能化、个性化的生产模式，催生大批满足差异化市场需求的小微企业。开放的社交网络使用户作为产业生态中的重要角色，直接参与到产品构思、设计、制造、改进等环节，与创业者充分交流产品创意、体验及个性需求，将大大优化传统封闭的资源配置方式，让智力资源、产业资源、社会资本更加自由地流动。

“罗计物流”是一家成立刚一年半的创业企业，它要做的就是“货车的滴滴打车”。为什么要做这件事？创始人宋睿的说法很简单，既然有拉人的滴滴打车，就可以有拉货的“罗计物流”。“罗计物流”其实是促进了传统货运行业中两个关键要素的流动，一个是司机，另一个是货物。以前大量空车在路上跑，大量货物却没车拉，所

以物流成本极高，像中国2015年的物流成本占GDP比重高达18%。有了“罗计物流”提供的平台以后，货物和空车可以直接对接，这会大大提高传统物流要素的利用效率，形成了新的物流生产力。

中国前几次创业浪潮面对的是产品短缺问题，创业者们通过模仿引进的方式在很大程度上缓解了这一问题。而这次创业浪潮面对的是产品过剩问题，传统的路子已经很难走通，必须依靠以新创意、新产品、新技术、新模式来培育新动力。中国有13亿人口、9亿劳动力、7000万企业和个体工商户，如果把全社会每一个细胞都激活，就会使整个经济机体充满生机，进而汇聚成推动经济转型升级的巨大力量。

第四章
泛创投时代

创投机构作为投资、引领和孵化创业的机构，本来就是广义创业者的一部分，而投资人和创业者更是天然的“命运共同体”，构成了创业者新阶层中最重要的力量。我们正身处一个泛创投时代，不断涌入的创投主体、日益丰富的创投功能和越发重要的创投专业化能力，正在成为这个时代创业投资的核心标志。

创投风起云涌时

近几年国人经常挂在嘴边的热词，除了股市、互联网、风口外，更多的是创投、天使、A轮、B轮这样一些新词。张口闭口不来几个这样的词，似乎不好意思跟别人谈创业，当然也有人听得云里雾里。这恰恰说明，现代意义上的创投对中国来讲是个不折不扣的“舶来品”。

历史上，创业投资对经济和社会发展产生了深远影响。VC源于英国、兴于美国。1903年亨利·福特用5位天使投资人的4万美元创办了福特汽车公司，改变了全球汽车产业格局；1977年苹果公司因9.1万美元的天使投资而诞生，它推出的一系列划时代产品改变了现代通信、娱乐乃至生活的方式。时至今日，美国创投体系已相当成熟，形成了公司级投资机构、股权众筹平台、商业银行、养老基金、对冲基金等众多创投主体，其中活跃的天使投资人就有近30万名，年均投资额达到250亿美元。红杉、Andreessen Horowitz（安德森·霍洛维茨基金）等都是享誉全球的创业投资机构。

中国直到20世纪80年代中后期才开启了“国家创投”时代，主要由国家充当创业投资人。到了2000年左右，互联网经济初现端倪，一些国外VC机构和投资人开始将目光投向中国，但本土专业的创投尤其是天使投资人还难觅踪迹。到了2012年前后，受改革红利释放、个人财富积累和移动互联加速发展等多重利好因素的推动，国内创资尤其是天使投资呈现出井喷态势，一夜之间天使满天飞。

最近，关于天使创投的新闻热点不断。2015年7月，央视著名记者、主持人张泉灵从央视离职，成为紫牛基金合伙人。2015年12月，网络红人凤姐在微博中正式宣布成为天使投资人，并投资了一个吵架

APP（手机应用程序）。几年前对公众还很陌生的天使投资，近年来已经强势进入普通大众的生活。各类天使投资人的持续涌入，让“全民皆天使”呼之欲出。

2013年，我国创投机构达到1408家，创业资本募集规模和投资总额跃居世界第二。2008年至今，天使投资的发展异常迅猛，天使投资机构投资金额增加了25倍，投资案例数增长了近30倍。2015年前三季度，全国共披露天使投资案例985个，总投资金额95.58亿元；与2010年相比，投资案例数量增长7.2倍，金额增长17.8倍。

天使的大量涌现对创业者来说无疑是一件大好事，有人说，“天使强则创业者强，天使智则创业者智。”那为什么以前天使难觅踪迹，如今却满天飞？原因大致有三个。

首先是有钱人多了。中国经济连续30年的高速增长，让居民个人财富快速增长，2015年底中国个人可投资产在千万元以上的高净值人群为112万，这个庞大群体的旺盛投资需求和投资创业可能带来的巨额回报，让很大一部分以前并不投资创业的人在这轮大潮中摇身一变成为创业投资人。

其次是投资门槛降低了。硬件时代的创业投资额动辄达到几千万美元，到了软件时代有几百万美元就能创业，再到互联网时代创业只需要几十万美元甚至几万美元，创投的资金门槛下降了好几个数量级。2014年我国天使投资机构平均单笔投资金额为68.68万美元，与2013年平均单笔金额119万美元相比，同比下降42.29%。近两年，随着互联网股权众筹等“天使众筹”的逐步兴起，更让天使投资创业门槛降到普通老百姓都可以参与的地步，一大批“草根小微天使”登上了创投舞台。

最后是投资退出机制更加完善了。现在的投资退出方式越来越丰富，有IPO（首次公开募股）、并购、股权转让、企业回购、清算等，

尤其是创业企业上市门槛的降低，大大缩短了投资回报周期，近两年一大批创业企业挂牌新三板就是明证。

天使投资人的本意就是几个志同道合的人一起投资一件有意思的事，它的边界很宽泛，包容性很强。最近几年如雨后春笋般涌现的创投机构和投资人中，既有政府和国有企业背景的创投机构，也有民营创投机构；既有土生土长的国内创投机构，也有国外机构；投资者既有业界精英，也有草根大众。

有一位朋友用10年时间将一家创业企业做到了上市，而后他华丽转身，从2014年开始做创业投资了。2016年元旦聚会上，他介绍自己的新年愿望，就是做中国机器人行业投资。当然，他不是单枪匹马，而是联合大批院士和业内专家，结合政府产业扶持基金进行投资。现在他的微信朋友圈每天都在更新机器人行业的信息和各种投资动态。

这位朋友所代表的，正是一批成功的创业者、企业家和职业经理人，他们资历老、经验丰富，转型为天使最为自然。像徐小平、雷军、周鸿祎等现在的知名投资人，在早期创业或经营成功后手上闲置资金较多、募资压力较小，凭借自己多年经验和对行业的认知，不仅在发掘好的项目上独具慧眼，还能为创业者提供战略规划、人才引进、资源对接、危机公关、后续融资等方面的增值服务，是当前天使投资的主力部队。

除了老牌天使投资人，特别吸引眼球的是一批新闻和娱乐明星等公众人物的跨界进入，他们充分利用自身的影响力和资金积累转身为天使。像前面提到的张泉灵就是典型代表，其他如香港艺人曾志伟与张巍合资成立天使基金，任泉等明星成立Star VC，歌手胡海泉成立“海泉投资”，香港女演员杨颖（Angela baby）成立创投基金“AB资本”，首批投资跨境电商“洋码头”和轻断食果疏汁品牌“Hey Juice”（你好，果汁）等项目。

与企业家和明星转型做天使投资人相比，富二代和土豪们更引起热议。比起父辈，今天的许多二代管理者对金融和投资的兴趣远大于继承父辈产业。调查显示，家族企业二代中有接班意愿的仅有35%。他们不愿再像父辈那么辛苦地赚钱，更喜欢手握父辈资金以“钱生钱”的方式快速实现财富增值，通过创业投资证明自己。2013年，王健林之子王思聪成立了北京普思投资有限公司，首期投资规模5亿元人民币，专门投资有潜质成为行业翘楚的创业型及成长型企业。2014年1月，乐逗CEO陈湘宇在公司上市前，从自己手中拿出1.3%的股权，即1849650股，以约590万美元转让给了普思资本。2014年8月7日，乐逗游戏在美国上市，按照当时发行价15美元计算，王思聪这笔投资增值到2774.48万美元，实现了近5倍的投资回报。到2015年下半年，普斯资本迄今为止投了15个项目，5家已经上市。

70后人群在儿时的一个记忆是，每当国债发行时，父母和周围的叔叔阿姨就要打听各种消息、一大早起来到银行门口排队买三年期或五年期国债，一如这两年大爷大妈们一大早去买银行的定期理财产品。因为在那时，拿自己辛苦积攒的钱投资一家新公司当股东是一件可望而不可即的事情，不仅门槛高、风险大，更因为投资无门。但是，在这轮创业浪潮中，互联网金融的快速发展，催生了大众参与的股权众筹时代的到来，像京东、阿里巴巴、平安集团以及其他金融机构纷纷推出“互联网股权众筹”项目，让更多普通人也有机会过一把“股东瘾”。

除了以上四大来源外，还有一些隐形投资人不愿抛头露面或无暇打理，也缺乏经验，他们会出资让专业化天使投资机构来管理。另外，在我国数以千计的高新区、大学科技园、留学生创业园中也有一批创业孵化器。它们不仅提供创业孵化服务，还为在孵企业提供天使资金，典型的像创新工场、北京中关村国际孵化器有限公司、联想之星孵化器等，这些机构同样扮演了天使投资的角色。

时至今日，天使投资人的神秘面纱被逐渐揭开，天使投资人开始成为一种职业。不同背景和路子的人共同汇入创业投资者的大河，正在成为这个泛创投时代的重要标志。以后的某一天，如果一位熟悉的朋友说他已经转行做天使投资人时，一定不会让人觉得惊奇，因为这已经是一种常态了。

从唯资本到共同体

10年前，一位创业者因融资屡屡碰壁而找人诉苦，10年后投资人隔三岔五约他喝咖啡；10年前，我的一位朋友还在某部委下属研究所拿着科研经费做研究，10年后他已经是创投界知名人士，经常上央视和各大卫视的创业类节目。这种反差背后传递的信息不难解读，创业投资人越来越多，找到好项目也越来越难。而让人印象更深刻的是两人10年后说的话。第一位创业者说，“以前我看到钱就要，现在投资人找我时，我更看中对方能提供什么服务，因为投资人很多，大家都不缺钱。”第二位朋友说，“我和其他投资人都不差钱，创业者为什么选你？除了理念一致，创业者更看中你能带来什么额外的服务，现在的创业者和投资人是双向选择、相互依赖的关系。”

这两位圈内人士所说，不只代表他们个人的观点，更表明了这个时代创业者和投资人之间关系的一种微妙变化，曾经在第三次创业浪潮中形成的“有钱便是娘”的观念已经过时。创业者和投资人之间已经成为“命运共同体”，投资人不能只是给钱后等着“摘果子”，更要和创业者一起栽树、育苗、浇水、施肥，才可能最后摘到一个好果子。

无独有偶，人们在总结硅谷成功经验时发现一个重要规律：专业化的创投资本是硅谷高科技创业的关键成功要素之一。更细致地研究，会发现硅谷的投资人不仅投钱，他们更乐于在投后为创业者提供各种增值服务，有些投资人本身就是睿智的咨询大师、高超的资源整合者和出色的危机公关者。

2015年，通过与若干知名创业者和投资人长达半年的跟踪访谈，我们发现创业者对服务的需求多种多样，贯穿整个创业过程，就像一

位已成功上市的创业者所说的那样，“现在公司出了要紧的事，我还要找当初的天使投资人商量求助，因为我信任他们。”

梳理创业者的服务需求，可以发现他们更需要在天使轮得到相应的帮助，因为这个时候他们除了自己和创意之外几乎一无所有。我们将创业者需要的服务概括为四大方面：ETC（绿色通道）式的资金流程服务、灯塔式的战略指导服务、及时雨式的资源整合服务以及大白式的人文关怀服务。

一名90后创业者向我讲述了从找投资到最后银行卡里出现数百万余额的过程，既刺激有趣又波折不易。在交谈过程中，她说的第一句话就是“我们创业者从天使手中拿钱的过程，看着容易实际上很烦琐，真希望这个过程能简单些”。这名创业者所说的过程包含三个方面：一是天使投资决策的速度，最好尽快拍板而不是层层申报；二是投资合同的内容，最好简便明快而不是限制重重，从Term Sheet（投资条款清单）到尽职调查再到签订投资协议书都简洁高效；三是资金支付的过程，最好快速打款而不是拖拖拉拉，因为创业讲求的就是一个“快”字。那么，究竟什么样的天使资金流程既能让创业者心无旁骛地投身创业活动，又能让天使投资发挥最大作用？

郭去疾原来是世界500强企业谷歌的高管，他在2007年有了创业的想法，就给国内一个著名天使投资人打了个电话，希望对方投资10万美元。这名投资人在电话里很快就决定投资并让司机将10万美元送过去，一笔天使投资就这样敲定了。正是天使投资人对创业者的信任和快速决策，改变了郭去疾的人生轨迹，使他成为一名坚定的创业者，并拥有了纽交所上市的中国外贸电商第一股——兰亭集势。

在天使投资人和创业者之间，比法律更高的“天条”是信任。如果一个创业项目需要投资人用几十页的法律文书去限制创业者，那么他投资的意义一定会大打折扣。当然，也不能像天使投资初期发展阶

段那样随意，只是口头协议或“餐巾纸上写好分两半”便打款给创业者。

目前，硅谷的一些著名天使投资人、早期的孵化器，还有国内一些天使投资机构等都推出了一页纸的Term Sheet，使原来几十页的投资意向合同大为简化。真格基金最初推出的一页纸合同很简单，精准到就是一句话，比如投300万占10%，有后续投资的时候有权跟投，而跟投按照后面的价格来投。后来真格又推出了2页纸的投资合同，权利、责任一目了然，没有一些让创业者看不出来、看不懂的复杂条款，等到A轮投资乃至更晚的阶段再引入复杂合同。

当谈到天使轮合同时，“安心de利”创始人刘延锋的一番话很有代表性：“真格的做法就是特别简单。像以前的合同条款都是厚厚一本，这种相互的防范，担心你会骗我，就是天生的不信任，代价就是沟通成本很高，就跟上班打卡一样。我们公司现在还坚持不打卡原因就在这，打了卡就代表我不相信你，认为你会偷懒。我觉得，即便你让一个人按点打卡上班坐着，但他不好好工作又有什么意义？”

从这个角度看，创业者早期需要的正是高效、简便、人性化的投资服务，就像高速公路ETC快速通行一样，天使投资人对创业项目的迅速决策、简明合同、快速打款能让创业者专心地做自己该做的事。

除了要投资，创业者经常挂在嘴边的一个词就是向投资人“要求助”。几乎所有创业者都遇到企业发展方向的困惑，“我的创业大方向是否出现了偏差，出现重大危机后我该怎么应对，什么样的股权、资产和财务融资结构才是最优的”这三个问题是创业者经常彻夜不眠思考的。此时，向天使投资人求助几乎成了所有早期创业者的选择，因为天使投资人往往是过来人，经历过创业的种种磨难，拥有很强的战略把握能力、丰富的经验和人脉，他们“站得高、信得过、Hold（撑）得住”。

创业企业初期的内部运营随意性较强、经常“掉链子”，而天使投资人的慧眼往往能一眼发现问题并提供有价值的诊断意见。另外，创业者对股权结构、资产结构和财务融资结构的比例往往掌握得不到位，而这正是天使投资人的强项。这样来看，天使投资人是创业者的免费咨询顾问和智囊团，一个善于发现创业者问题并能提供帮助的天使投资人，不就是创业者在黑夜中赶路最需要的灯塔吗？

更有趣的是，天使投资人充满善意的“怒斥”能使一些潜在创业者毅然走上创业道路，坚定自己人生的战略大方向。“车到加油”创始人于畅本来是壳牌中国第三号人物，“罗计物流”创始人宋睿原来是兰亭集势董事长助理，都是怀揣创业理想在天使投资人的鼓励和“怒斥”中辞职创业的。于畅说他被天使投资人刺激到的一句话是“你就这么点出息，为了区区几百万就不创业？放弃创业才是你人生最大的损失”。

很多早期创业者在谈到最看重的资源时，无一例外都说是“人”，包括优秀合伙人、产品技术高手、有经验的运营管理和市场开拓人员、危机公关人才等。前文所提的那位拿到融资的90后创业者，嘴里经常念叨的两个字就是“招人，招人，招人”。她说：“我不是缺人，而是缺合适的人。当急需一名人才时，要么通过网上招，要么通过朋友推荐，实在没办法了就会向天使投资人求助。”

这名创业者所说的，其实反映了创业者的一种无奈：在创业早期，除了像毛大庆这样少数高大上、有资源的创业者外，一般创业者往往都是无产者，只能靠自己白手起家。对于风险大、资金少的初创企业，很难找到合适的优秀人才，除了动用自身资源外，创业者迫切需要天使投资人扶上马后再帮一把。此时，天使投资人可以充分利用自身庞大的关系网络和社会影响力，为创业者提供雪中送炭式的资源整合服务。

天使投资人的强项各不相同，有的擅长企业战略，有的擅长内部管理，有的擅长产品开发，有的擅长危机公关，能为创业者提供的资源也不尽相同。此外，天使投资人提供帮助的时机也很讲究。我就这一问题专门请教过一个知名天使投资人，他说："我只救急不救穷，穷是一个常态，创业者的难也是一个常态，但是遇到急事，我一定帮到底。不管是找人还是找关系，我都会在创业者的紧急关头帮他渡过难关，但不可能随时准备提供服务，那样的话我的投资本职工作就没法做了。"

创业过程绝非坦途，创业者们更多是在压力、焦虑中艰难挣扎和前行，用经济学语言讲就是心理成本巨大。但在我们的文化里，成功的创业者是英雄偶像，就像脸书创始人马克·扎克伯格和特斯拉创始人艾伦·马斯克，一般人很难看到成功者创业中焦虑和绝望的一面，而且不是每个人都能走出困境。2011年，社交网站Diaspora（移民社群）22岁的联合创始人伊利亚·兹特莫什、2013年电子商务网站Ecomom（易康玛）47岁的创始人朱迪·舍曼都选择了自杀。

加州大学旧金山分校临床教授迈克尔·弗里曼在对242名创业者调查分析后发现，49%的创业者存在一项甚至多项终身的精神健康疾病，以抑郁症和焦虑症为主，其中焦虑症占了30%，这比美国平均7%的水平线要高出很多。因此，心理问题是创业者真正的"隐疾"，若没有健康的心理将会严重影响创业者的一生，他们是最需要关怀的群体。

天使投资人与创业者之间的天然联系，决定了天使投资人对创业者大白式的人文关怀，是"九十九死一生"创业历程中的一缕温暖阳光。一个天使投资人说："当创业者自己看不清楚或感到很困惑的时候，半夜3点钟来找我，我都会爬起来跟他们聊天，我觉得自己像个奶爸，哈哈哈哈……"

优秀天使投资人往往具有深厚的人文底蕴和很强的人格魅力，能为困境中的创业者输入正能量。大白式的人文关怀不外乎三个方面：

一是老大哥式的经验传授；二是打鸡血式的标杆激励；三是知心姐姐式的压力排解。第四次创业浪潮对创业者的心理辅导和人文关怀将比之前任何一次创业浪潮都显得更加重要。

天使投资人不仅提供温暖的人文关怀，更是全社会包容文化的塑造者。每个参观硅谷后的人都会说，硅谷是一个真正容许失败的地方。在硅谷失败了不丢脸，一家公司没干成，再去干另一家公司。在硅谷常听到这样一句话就是It’s OK to fail（失败不可耻）。硅谷天使投资人对失败的宽容气氛，使得人人都想跃跃一试开创新企业，有些投资人甚至偏爱曾经失败的创业者。但是在其他许多地方，失败了就会遭人白眼。从这点看，天使投资人也可以称作“宽容失败文化的布道者”。

19世纪末20世纪初一位意大利经济学家提出了著名“二八法则”，认为在任何一组东西中最重要的只占其中约20%，其余80%尽管是多数却是次要的。同样，在第四次创业浪潮中，相比资本，创业者更看重投资人提供的服务，我们将这称为创投的“二八法则”。正是基于这样的法则，投资人和创业者之间成为真正的“共同体”。

理性下的专业成长

有一天，一则新闻标题中赫然出现了“中国90%的天使投资人都不专业”的字样，这个判断可能有些言过其实，但确实反映了当前天使投资存在的一些问题。

和其他新生事物一样，在经历了早期的野蛮生长后，这轮创业浪潮中的天使投资行业从突飞猛进的数量爆炸阶段，开始进入比拼内力素质的质量提升阶段。2015年初，一位在知名天使机构工作的朋友略带忧虑地告诉我，“我们公司昨天开了一次会，核心是怎样应对VC的‘入侵’，我们虽然在国内领先，但其实已经开始陷入危机。”因为用了入侵和危机这两个词，让我感到这位朋友并非说笑，也不是杞人忧天。在这轮创业大潮中，大量创投机构的涌现、高素质创业者的成长，高质量创业活动的兴起，让天使创投的内力比拼刺刀见红，一大批不专业的天使必将退出。

事实上，2015年下半年一场所谓“资本寒冬”的到来，让看似火爆但鱼龙混杂的天使圈忽然变得“清静”了许多，因为很多不专业的天使撤了。一位投资业内人士就曾这样抱怨，现在的天使越来越多，看上去是好事，但其实良莠不齐，一些不专业的天使投资人在选项目和投项目上的随意性很强。他们会抬高所投公司的天使轮估值，有的甚至为了达到夸张的宣传效果和创业者联合起来虚报融资金额，虚报2倍甚至更多。这种做法不仅滋生了泡沫，还会影响创业公司下一轮的估值和融资。

2015年春节刚过，徐小平就在微博中表示，“新年伊始，我想发起一个倡议：创投界的朋友们，大家一起来消除虚报投资额的现象。别的我不敢说，但我会精确知道真格所投公司的融资额。我要求这些

公司要么不报融资消息，要报就报真实数字，否则我会在微博里‘不小心’透露我所知道的真相。”

不可否认，正是很多不专业天使投资人的出现，让一些创业公司的氛围变得越来越浮躁，创业者想的不是如何做好自己的产品或服务，而是如何忽悠投资人尽快拿到投资，“伪创业者”开始变多，这对于个人、企业乃至整个行业生态都产生了负面影响。一些投资人的恶意操作，甚至会给创业者带来巨大的商业风险。一位天使投资人讲过一个真实案例，有一个创业者融到B轮了，打开A轮的合同才发现上面写着投资人有权利在任何时候要求他把股份卖掉，如果公司的钱不足以还债，这个创业者的家庭财产、房子什么的都要赔进去，这把他吓出一头冷汗。类似这样的无限责任关联合同，就是一种对赌，势必会给创业者造成极大的负担。

2015年，创投圈还出现了另一种趋势，就是VC们开始做天使，和原来的天使们争抢地盘，天使投资与VC间的界限变得模糊。这种创投机构向行业上游移动的趋势，导致创投机构间的竞争更为激烈。但所谓“资本寒冬”的到来，又让这样一批VC迅速退了回去，不再涉足天使投资。

虽然我们并不认同“资本寒冬”的说法，但我们认同资本在投资创业时更为谨慎的态度。经历了这一轮洗牌后，整个投资圈正在由盲目冲动变得更为理性成熟，专业化成长成为创投机构尤其是天使机构的生存之道。

天使投资和创业者之间的关系就像先谈恋爱后结婚，而决定结婚不仅要感性，也要理性。理性的能力是必需的。如果将天使投资过程分为投前和投后两个阶段，那么投前的项目筛选能力和投后的项目服务能力是最重要的。

首要的是专业化的项目筛选能力。天使投资人的工作状态往往是这样的：一天之内要跑好几个场，见若干项目团队，忙得像个飞转的陀螺。当问到为什么这样忙，一般的回答都是项目多、不好筛选，只能挨个见。确实如此，很多天使投资机构每天收到的项目商业计划书不下百封，如何筛选至关重要。

随着未来创业投资项目中技术创业数量的不断增多，天使投资人必须具备更加专业化和科学性的项目识别与分析决策能力。除了项目数量的急剧增加，对创业者自身的信用风险和项目本身的可靠程度等的遴选识别，都要求天使投资人采用专业化工具和手段进行数据分析，基于大数据和智能化手段评价创业者和筛选项目是未来的一个重要趋势。虽然在天使阶段投资人借助自己的经验拍板仍是主要手段，但大数据分析必将成为不可或缺的手段之一。

以团队运作而非个人运作是提升项目筛选专业化水平的一条有效路径。传统的天使往往是单枪匹马闯天下，凭借自己的经验阅历和资源网络等就可以判断项目，但随着项目数量的增加和复杂度、专业性的提升，天使投资人想要延续传统优势变得很困难。现在硅谷的很多天使投资人就加入各式各样的网络平台或新兴投资机构，要么做LP（有限合伙人），要么做GP（普通合伙人）。代表天使投资2.0的机构天使相比代表天使投资1.0的个人天使，更具规范化、制度化，整体竞争力也日渐突出。

近年来，天使投资人或天使投资机构间的领投、跟投等联合投资方式已经成为行业主流，这种“强强联合”不仅能分散单个天使投资人的风险，实现不同天使投资人之间的资源互补，还能更好地为创业企业提供投后的专业化增值服务，加速创业企业的成长。

理性而非盲目冲动、专业而非业余跟风，正是第四次创业浪潮中创投机构的生存法则。

第五章
商业模式颠覆进行时

“无模式不创业”是一条基本的商业规律，它在第四次创业浪潮中体现得更为淋漓尽致。不论是从用户内心入手的创业，还是基于分享经济的创业，或是善用规制机会的创业，一个小小的商业模式，就可能引起整个商业世界的颠覆。

从改良到颠覆

近几年，在创业圈经常被提及的一个词是“颠覆式创新”，不同人对它的解释五花八门，似乎什么都能跟颠覆式创新扯上关系，但有的理解与这个词本来的含义相去甚远。事实上，颠覆式创新的核心是一场新生力量挑战传统势力的战争，是新商业模式侵蚀、替代旧商业模式，并将原来的领先者拉下马的残酷竞争。让我们先来看看柯达由盛至衰最后破产的例子。

1880年，发明家乔治·伊士曼在美国纽约州罗切斯特市创立了柯达公司。在100多年时间里，柯达不断创造出让世人惊艳的产品，包括胶卷、盒式相机、电影彩色胶片、彩色胶卷、数码相机等。作为巨无霸公司，胶片业务给柯达带来的利润惊人，鼎盛时期每年利润超过100亿美元。1975年柯达发明数码相机，开创了数码相机时代。此后，柯达向数码影像领域累计投入了几十亿美元资金，产生了1000多项与数码相机有关的专利，但始终没有找到一个合适的商业模式将其大规模推向市场，公司依然迷恋于传统胶片市场带来的丰厚利润。后来，随着数码相机市场井喷，传统胶片市场遭到毁灭性打击。2005年彭安东上任柯达CEO，下决心将柯达带入数码时代。但此时，日系厂商已经在数码领域确立了垄断地位，并没有给柯达留下太多机会。2012年1月，背负67.5亿美元债务的“黄色巨人”柯达最终向法院申请破产保护。

柯达的破产案例已经成为各商学院MBA（工商管理硕士）的经典案例，然而类似柯达的故事并没有结束，一场颠覆式创新引发的变革才刚刚开始。那么，究竟什么才是“颠覆式创新”的本源含义呢？

颠覆式创新一词最早由哈佛大学教授克雷顿˙克里斯滕森提出，是指一个仅有有限资源的新创公司逐渐向占据优势的大企业挑战的过

程。颠覆式创新本质上是新商业模式对旧商业模式的替代。由于优势企业往往注重那些能带来最大利润的主流客户群体，而忽视另一些“非主流”客户群体需求，这给创业公司创造了机会：创业公司通过新的商业模式为被忽视的客户群体提供更便宜、更合适的产品和服务来站稳脚跟。

颠覆式现象在实践中不是偶然，而是常态。1965—2012年美国上市公司的“颠覆率”，即行业龙头企业丧失领先地位的比率增加了40%，而企业在标准普尔500指数上停留的平均时长已经从1937年的75年降到2011年的18年，老牌企业维系自身主导地位的难度越来越大。近10年IT（信息技术）业发生的一些巨变令人唏嘘不已，短短3年间诺基亚陨落，摩托罗拉29亿美元出售给联想，芯片业霸主英特尔在移动芯片领域份额几乎为零。风光无限的巨头转眼被颠覆，默默无闻的小公司一战成名，迅速崛起，令人瞠目结舌的现象几乎都可以由“颠覆式创新”法则解释。

颠覆式创新的关键是商业模式变革，而非技术创新和产品创新。商业模式变革是指企业对原有商业模式进行重新设计或改变，依照新的逻辑为利益相关者创造价值，因此本质上是对公司价值系统的再造，包括创造新的收入模式，重新定位客户、供应商和利益相关者等。

创业者，尤其是技术型创业者经常有一个误区，他们喜欢向客户和投资人从头到尾讲述自己的技术有多么强大、产品是多么新颖，认为只要技术足够强，客户自然就会埋单，但最后并没有得到投资人和市场的认可。这种“技术决定论”误区不仅在过去的创业者身上表现明显，今天的创业者仍然在大量重复同样的故事。

其实，市场认可和技术领先往往是两回事，很多看上去很炫的技术几乎没有市场。因为技术创新一开始往往伴随着高昂的成本、很少的配套资源和很低的市场认同度，尽管一些创业企业实现了重大技术

突破，但如果没有与颠覆式商业模式相结合，最终也难以获得商业化成功。历史上这样的创新案例比比皆是。

20世纪50年代中期，美国市场上有光影湿法和热干法两种成熟的复印技术，但都存在复印质量差、复印效率低、无法持久保存等问题，当时采用的商业模式是经典的“剃须刀——刀片”模式：以很便宜的价格销售复印机设备来吸引客户购买，利润主要来源于后续销售的高毛利配件和耗材。后来，切斯特·卡尔森发明了“静电复印术”，这项技术几乎在所有指标上都打败了光影湿法和热干法技术。卡尔森和Haloid（施乐公司的前身）曾经找过柯达、通用电气、IBM寻求合作。这三家公司经过认真调查研究，却认为这项技术的市场前景并不乐观，因为“静电复印术”的生产成本达到2000美元，远高于原有复印机300美元的售价，根本无法竞争。但最终静电复印技术成功了，原因是将传统的“剃须刀——刀片”商业模式变成新的“租赁服务”商业模式。后来，Haloid公司改名为施乐。

苹果公司先后推出的iPod（苹果音乐播放器）、iPhone（苹果手机）和iPad（苹果平板电脑）三种产品，也在一定程度上对音乐、通信和出版业带来颠覆性的影响。苹果在这三款产品中不仅采用了新技术，更把新技术与卓越的商业模式结合起来。像iTunes（苹果媒体播放器应用程序）集硬件、软件和服务于一体，让数字音乐下载变得简单便捷，为客户提供了前所未有的便利体验，这才是苹果公司真正的创新。

2012年，一家青藏高原的牦牛企业的传统销售渠道遇到了很大困难，当时正值淘宝店模式如火如荼之际，公司迅速开设了淘宝旗舰店，与公司传统的商超、专卖店等实体店形成双管齐下的态势，如今通过淘宝店等网店销售的产品已接近公司销售产品总量的一半。可以说，淘宝网也是一种颠覆式商业模式创新，它在零售行业中第一个为消费者提供了免费网络购物平台，通过免费策略实现了商业模式的颠

覆式创新，让消费者实现在家逛遍天下商品的购物模式。淘宝网推出的支付宝账户系统、支付宝认证、支付宝数字证书等，提高了网络交易的安全性，解决了制约网络交易的信任机制瓶颈。

有一位农业创业者在2016年元旦前兴致勃勃地告诉我，他终于有了自己的微店，而不只是在朋友圈里发有机农产品的链接。而之前的3年时间里，他一直把农场信息放在农场网站主页上。从网站主页到微信朋友圈，再到现在的微店，这位创业者走过的路，正好表明了微信对传统模式的颠覆。

微信作为一个互联网工具，通过“破坏”传统运营商的短信业务，开创了新的通信模式。在推向中国市场仅仅几年之后，微信月活跃用户数就接近3亿。用户使用微信，不仅能快速精准简单地发送信息，还能分享新闻、图片、视频和网络链接，这不仅抑制了微博服务的增长，也侵蚀了移动运营商们的手机短信服务的营收和利润率。另外，微信还是移动端的一大入口，对创业公司的营销带来了颠覆性变化，微信营销成为一种新型营销模式。像皇太吉、雕爷牛腩、91助手等创业者们集体在微信朋友圈“化缘”筹学费的举动，像现在出现的各种各样的微店等，都是业界对微信应用深层次挖掘带来的结果。

在这次创业浪潮中，创业企业不仅要满足以前不受重视的非主流细分市场的需求，更要创造新需求来颠覆已有的主流市场，甚至要自己干掉自己。

相信大多数人都在自己的手机上同时装了QQ和微信，就像若干年前在PC（个人电脑）上同时装了MSN（微软即时通信软件）、QQ、雅虎通等聊天工具一样。到现在，很多人只是偶尔用QQ，大多数时候只用微信。这让人不禁疑惑，马化腾为什么要开发微信替代QQ？

在腾讯内部，自从微信诞生以来，手机QQ的地位就变得十分尴尬。后来，腾讯高层把“腾讯生态”明确分解成“QQ生态”和“微信

生态”两部分。如今可以看到，微信和QQ在多方面展开内部竞争，双方都有红包、生活服务等产品，而手机QQ界面也逐渐趋于微信化。2015年6月，微信月活跃用户已达6亿，同比大涨37%，相比之下虽然QQ月活跃用户高达8.43亿，但已基本停滞。微信一个季度的增长稳定在5000万，势不可当。在马化腾看来，不自己颠覆，早晚有人来颠覆，还不如自己来，“传统产业要互联网化，必须要打自己，既打老的自己，也打同行，就是为创造一个新生态！”

颠覆式商业模式创新必定是不破不立的。我们所处的时代，是一个需求、技术、成本、渠道、产业和社会基础架构都在深刻变化的时代，这必将推动企业的商业模式、盈利方式等发生重大变革，进而为颠覆式商业模式的创新带来前所未有的机会窗口。

无论商业模式怎么变化，万变不离其宗，掌控消费者的心理，从心入手的变革才最有颠覆性，这是所有创业者都要遵循的。

从心开始的变革

餐厅的采购负责人每天凌晨三四点要去蔬菜批发市场买菜，如果你是采购负责人，会不会觉得太辛苦？一个农民辛辛苦苦种了大半年菜，而当蔬菜从经纪人、各级批发商到菜市场经历五六个环节的层层抽成，卖到餐厅一斤菜3元甚至4元，但农民只能卖出2毛钱一斤时，你不觉得农民伯伯太亏了吗？餐厅老板更有自己的苦衷，他担心采购员买回来的菜不新鲜、价格贵，甚至还要防着菜贩和采购员之间私下吃回扣的猫腻。这个局该怎么破？是否有一种商业模式能把他们真正解放出来，既减轻采购人员和农民的辛苦，又解决餐厅老板担心的问题？

现在，一个专注农产品移动电商的平台——美菜网——试图改变上述局面，致力于帮助全国近1000万家餐馆做采购，说白了就是给餐馆当采购员。美菜的口号是“让天下做菜的人再也不用去买菜”。创始人刘传军是前窝窝团的创始人之一，中科院物理学硕士毕业，参与过神舟六号、七号飞船、嫦娥三号卫星的研制开发。在一个很吉利的日子，2014年6月6日，刘传军创立了美菜网，短短7个月之内就获得真格基金100万美元的天使资金、雷军和蓝湖等近5000万美元的融资。

美菜网的模式并不复杂，它一方面打掉蔬菜流通中间环节，另一方面通过汇集所有餐厅的需求去跟供应商议价，从而大幅降低采购成本。与美菜网达成合作后，餐馆老板不再需要起早贪黑买菜，只需要在手机下好订单等待收货即可。餐馆通过美菜网采购蔬菜比自己去农贸市场上货更便宜，还能享受退货补货服务。到2015年，美菜网已经在全国铺了四五万家中小微餐厅，形成了稳定需求。正是因为“心疼”农民和采购员，也正是替餐馆老板的内部管理考虑，美菜网通过解决大量中小餐厅的采购需求痛点，在当前倍受质疑的生鲜电商市场

中，不仅活了下来，还迅速发展，形成了强大的市场基础，并开始推动农业供应链的变革。

抓住用户的心，才能抓住创业的根。“用户是上帝”这句口号被喊了多年，但用户其实并没有真正成为上帝。在第四次创业大潮中，用户是引发颠覆性变革的真正主角，任何企业都必须用心倾听顾客的声音，将消费者作为经济活动中的主导力量。这正是消费者主权的核心内涵。事实上，从亚当·斯密到哈耶克，消费者主权一直是市场经济理论的基本准则，从未改变。

中国在短短30多年时间里，经历了计划经济年代、1992年市场化改革年代以及现在的移动互联时代，让人们一直惊叹于世界变化太快，更惊叹于当今需求的极度多样化和个性化。现在，老百姓追求的既不是缝纫机、自行车和手表的“老三样”，也不是冰箱、彩电和洗衣机的“新三样”，而是“绿色消费”“健康消费”“个性消费”和“新奇消费”，完全不同于以往的排浪式、模仿式消费。更有意思的是，消费者在网络时代比以前任何时代都知道得多，消费者从来没有像今天一样拥有如此大的话语权，而且消费热点的改变也比此前任何时代都快。总之，不管承认与否，消费者主权时代已经到来，从心开始的变革成为商业模式的底层逻辑。

那么，创业者面对消费者主权时代能做些什么？

创业者可以在三方面有所作为：一是培育领先用户；二是通过消费社群带动；三是提供超越消费者预期的价值。

小米在初创时，精心挑选了100余位超级用户参与MIUI（米柚）的设计、研发和反馈。借助这100多人的口碑传播，MIUI得以迅速推广。这100多人就是小米消费者社群的第一批种子用户，也就是领先用户。这些用户的参与度很高，与企业不再是简单的消费者与商家关系，而是一种平行关系。单纯的消费者更想要的是利益（如打折、优惠券

等），而这100多个用户不仅是大众需求的集中反映者，还是技术研发的发烧友和新产品的体验者，更是市场推广的推销员。这正好反映了领先用户的三重价值：一是提供明确的产品需求信息；二是帮助公司开发新产品和服务的原型和概念；三是加速新产品的开发过程，提升公司产品成功率。这100多个用户不是员工胜似员工，小米如果有最新的版本体验或配件研发的成功都会第一时间告诉他们，而这群领先用户对小米的包容性很强，即使小米手机的软硬件出现问题，他们也不会离开，而是尽力帮助。领先用户参与小米创新的全过程，让小米真正抓住了细分市场消费者的心。

同样的故事还发生在传统行业。“乐纯”是一家酸奶创业企业，创建于2014年8月，名字源于法语“Le Pur”。可能并没有太多人知道它，因为它从不做广告。但乐纯在竞争激烈的酸奶市场中异军突起，现在已经进入了王府酒店、半岛酒店、沃尔道夫等国家元首和女王们经常光顾的五星级酒店，而且没有凭借任何关系。更让人想不到的是，虽然没有任何广告，但乐纯的网络搜索量却非常高；虽然它的价格高于伊利、蒙牛等行业大牌高端酸奶（早期价格是90元四盒，22.5元／120ml），却广受消费者追捧，上市初期酸奶订单就排到了三个月以后。为什么？原因很简单，源自创始人刘丹尼（Denny Liu）对消费心理的深度把握。刘丹尼认为，像酸奶这样的快消品链条在传统上以B2C（商对客）为核心，没有真正探究用户内心，研发出来产品只能双手合十等待用户的选择。而乐纯从一开始就遵循C2B（客对商）的原则，基于用户驱动、实现需求快速迭代。刘丹尼举了一个很简单的例子，他说道：“我们在研发阶段就直接跟消费者接触，在还没有产品时就在微博、微信等社交平台上告诉消费者我们想做的事，这样吸引了3000个粉丝。然后我们就开始研发MVP（最小化可行性产品），连续三个月做了3000盒实验产品，每天做100盒，做完之后，立即邀请一部分粉丝们到来试吃，吃了之后马上根据他们的反馈数据改进第二天的那100盒。”通过这样的方式，乐纯前后总计做了30种以上的酸奶口味研发和迭代，最后才确定下4种。乐纯真正把握住了用户内心的需求。

当然，用户不只参与研发环节，还参与设计、生产、招募、供应链等环节。在三里屯的概念店里，乐纯把乳品企业几千平米的流水线压缩到了30平的空间里，用户可以全透明地看到乐纯的整个生产流程：酸奶是如何从一步一步被制作出来的。乐纯的品牌也是用户驱动的，这正是刘丹尼的观点：一个品牌的底层驱动力是由1%的人带来的创新，是“内容”的创造者；随后需要通过“社群”向最多9%的受众互动传播；而剩下的90%是潜水者，是品牌真正要服务的消费人群。乐纯品牌的建设正是吸引了核心目标客户，并通过社群的方式传播迭代到更多的受众，形成良好口碑。有一位乐纯的投资人说道：“我对乐纯是千万级的激动和千万级的投资。”实践也验证了这位投资人的话，因为在短短一年多的时间内，乐纯的估值从天使轮的100万元人民币投资占10%股份，迅速提升到后来两轮融资的800万占10%和4000万占10%。一个用户驱动、口碑传播的草根酸奶品牌同时俘获了消费者和投资人的心。

最近两年在微信朋友圈上，经常会在极短时间内迅速流行一句话、一个动作或一条求助信息，其传播速度之快、影响力之大让人惊叹，而它们都是由普通消费者发在网上自行发布和传播的。我们将移动互联时代的这种现象称作消费者的“蝴蝶效应”。原因很简单，任何一个被冷落、激怒的消费者都可能借助移动互联的力量，化作那只振动一下翅膀就引起飓风的蝴蝶，而这足以重创甚至摧毁一个品牌。因此，创业者对现在的消费者要有一种敬畏感。

现在人们在选择去某个饭店或餐厅吃饭之前，往往会在网上看看其他人的评价，久而久之练就了一双判别真假评论的金睛火眼，网上的一个好评或差评往往会影响消费者最终的选择。这个现象背后，正是消费社群和意见领袖的力量所在。

虽然在计算机互联网时代也有社群，但主要形态是社区，如天涯社区、百度贴吧等。在移动互联时代，人们几乎可以做到随时随地在

线，社交网络的移动化和社群化对人与人之间的关系产生了颠覆性影响。这些社群往往有自觉修订的社群管理机制，通过对产品或服务的分享扩散产品或服务的使用心得，从而影响产品或服务的销售，创业者不得不考虑这类消费者社群的力量。罗振宇的《罗辑思维》就是社群经济最早的定义者和实践者。2012年底，罗振宇与独立新媒创始人申音合作打造了知识型视频脱口秀《罗辑思维》。半年内，《罗辑思维》由一款互联网自媒体视频产品，逐渐延伸成长为全新的互联网社群品牌。2013年，罗振宇通过4个月内两次招募付费会员方式，向人们展示了自媒体平台和社群商业的巨大能量：第一次招募5小时售卖会员费160万；第二次招募24小时售卖800万。

理解和占领消费者的心智是颠覆性商业模式创业的核心。移动互联网虽然使渠道和消费者的购买行为发生了巨变，但从未改变消费者的心智模式。建立以用户为中心的服务模式和产品模式，把产品和服务做到极致，然后把选择权交给消费者，并对消费者群体乃至个体有足够的敬畏之心，是这个时代商业生存的不二法则。

分享改变世界

妈妈做的可口饭菜是每个人记忆中最熟悉的味道。当我们长大离家工作，就很难再吃到那样熟悉味道的家常菜。忽然有一天，你在吃惯了饭店做的饭菜后，下班回到家能吃到周围邻居的阿姨或大妈给你做的一顿有家味道的晚餐，会是什么感觉？一家创业公司正在做这样一件暖人心的事。2014年9月，家庭厨房共享APP“回家吃饭”问世，公司名叫“加双筷子”。它的定位很简单，就是“安心饭菜邻里共享”，以配送和上门自取等方式，为忙碌的上班族和不愿意下厨的年轻人提供安心可口的家常菜。你吃到的菜可能是小区里的热情大妈或深邃大叔做的，还有可能是邻家美厨娘或韩国欧巴做的，甚至有可能是你的朋友或同事做的。

“回家吃饭”创立后，很快就得到投资人的青睐。公司成立当月，曾经第一个投资滴滴打车的外部天使投资人王刚投了“回家吃饭”；当年12月，“回家吃饭”又获得金沙江创投的A轮投资；2015年“回家吃饭”同时得到王刚、金沙江创投和今日资本的B轮投资。为什么投资人这么看好这家创业企业？就是因为两个字：分享。

和滴滴专车的汽车分享、小猪短租的房屋分享一样，“回家吃饭”提供了一种对美食的分享。滴滴专车让乘客分享家庭轿车，小猪短租让房客分享家庭空间，“回家吃饭”则可以让人们分享家庭美食。这样的模式背后其实代表了一种新经济的崛起，即“分享经济”。在这种模式下，兼职的可能把专职的干掉，从而改变传统世界游戏规则。第四次创业浪潮的一大特征正是一大批基于分享经济模式的新创业企业登上历史舞台。

事实上，实现资源的开放和分享一直是人类的梦想，无法阻挡。在传统社会，人们之间的分享并不少见，朋友之间借书、邻里之间借东西就是分享。但这种分享受制于空间范围和信任关系，主要发生在熟人之间和有限的空间范围内，并且以免费为主，互帮互助是主要目的。在互联网技术出现之前，由于交易成本很高和存在大量不对称信息，难以实现社会闲置资源的分享，边界森严、效率低下的传统交易模式大行其道。

2000年之后，互联网时代的到来推动了各种虚拟社区和论坛的大量出现，用户开始在网络空间向陌生人表达观点、分享信息，推动了信息的免费分享。2010年前后，随着移动互联网的深度应用，以Uber（优步）和Airbnb（空中食宿）为代表的一系列实物分享平台出现，让原来纯粹的无偿的信息分享转向有偿的实物分享，全球范围内基于陌生人闲置物品使用权暂时转移的“分享经济”随之到来。

2016年3月“两会”上马化腾的提案就是分享经济，在他看来，分享经济成为“互联网＋”后的新热词，更是转型发展的新动力引擎。

据统计，2014年全球共享经济的市场规模达到150亿美元，预计到2025年这一数字将达到3350亿美元，年均复合增长率达到36%。众所周知的Airbnb自创立以来在业内异军突起，预订量与房屋库存已比肩洲际、希尔顿等跨国酒店集团；Uber公司则成为全球估值达到500亿美元用时最短的公司（5年11个月）。分享创业的生命力无限！

Airbnb和Uber等共享经济龙头的出现，也将中国的分享创业带入一条高速发展车道。2015年堪称“分享创业元年”，衣、食、住、行等生活领域成为分享经济创业的热点。一个很有意思的现象是，当下人们越来越愿意将自己分享出去。因为现实中闲置的不仅是物品和环境，人自己也经常被“闲置”，人们完全可以出售自己的多余时间和专业技能来提供服务，如帮人遛狗、送取快件、送餐、照顾老人，或利用自身专业技能为别人提供家庭晚餐、课程辅导、医疗咨询等。

一个自然而然的问题是，有了这么多人的空余时间和技能，怎样将它们合理组织起来为需要的人提供服务，这正是创业者要考虑的头等大事。我个人的亲身经历让我对这种分享创业的理解更加深刻。

2015年年末，在我们为筹备写这本书而在北京近郊一个私人庭院封闭的时间里，每个人除了动脑子之外都懒得动弹：既不想做饭也不想打扫卫生，既不想洗衣服也不想洗碗，有一天中午更是因为缺少一个直立的白板而急得直跺脚。一个团队成员突然告诉我，为什么不借助互联网的力量来解决这些看似无解的生活难题。于是，我们在网上搜索了一大堆提供上门服务的APP，后来发现即使有上门服务的，也要根据不同的要求一个个下单，还受商家上门服务时间的限制。一句话就是仍然很麻烦，为什么没有一个APP能够一次性提供所有的帮助，而且最好不要受严格的上下班时间限制？基于这样的疑问，我们最终找到一款符合要求的APP叫“助理来也”。通过这款APP，我们很快解决了吃饭和洗碗问题，解决了洗衣和理发的问题，甚至通过闪送解决了白板的问题。这让整个团队消除了后顾之忧，可以专心写作。

这次的经历让我开始好好研究“助理来也”，发现它所做的就是搭建了一个分享服务平台，而且是利用人们空余时间和闲置资源来提供服务。正如公司创始人所说，他们想让消费者有“烦事、难事、急事，第一时间找小来”。2015年7月“助理来也”APP上线，9月就获得400万美元的天使轮投资，光速安振领投，真格基金、红杉资本和澎湃资本跟投。

“助理来也”的创业者汪冠春是一位连续创业者，在这个圈子摸爬滚打了多年，他在2011年创办阿甘网，2012年创办今晚看啥，后被百度收购。当前，国内的垂直生活服务类O2O网站不是太少而是太多，这造成了严重的信息过载问题，消费者非常希望有人帮助筛选信息和简化操作。基于创始人的技术背景，“助理来也”的服务采取了“人工＋智能”模式，通过人机互动方式提供满足个人对衣食住行需求的

一揽子服务，像打车、咖啡、代购、机票、火车票、酒店、按摩、跑腿、外卖、订座、保洁、快递、电影等，都在“助理来也”的服务范围之内。通俗来讲，用户在通过直接发送短信提出需求后，“助理来也”会智能化地对接第三方平台进行线下执行，因此它其实是一个分享平台的平台。比如，用户发送“我想买个电饭锅”，它会询问用户的预期价位，然后将筛选的产品图片发给用户。用户可以提出进一步的限制条件，如“要2L以内的”做进一步筛选，选定后可以让它预定。2015年7月上线后，“助理来也”开通了北京、上海两城市的服务，近4周的时间里注册用户数已过万，每周增速超过100%。

虽然讲了这么多看似跟分享不相关的内容，“助理来也”被认为在模仿国外的Magic（美杰）模式，在国内也面临着百度度秘、58同城等的竞争，但“助理来也”和前面提到的“回家吃饭”的例子恰恰暗含了分享创业的两条重要启示。

第一条启示源于人们对当今生活服务类O2O创业的质疑。虽然大家普遍认为生活服务类O2O创业已经在2015年完成布局、通道关闭，但仍有像“回家吃饭”和“助理来也”这样的创业企业能找到市场蓝海，核心在于分享经济本身的力量。分享经济不只是传统意义上人人公平地获取资源，而是人人都成为资源的贡献者、价值的创造者和模式的分享者。当前还有大量个人没有进入分享圈子，细分需求仍然旺盛，尤其是二三线城市的需求尚未被充分挖掘；而类似像“回家吃饭”这样抓取消费者内心的分享创业，以及像“助理来也”这样整合生活分享服务的平台发展仍不充分，因此空间很大。无处不分享、无时不分享的未来始终在向我们招手。

第二条启示跟政府的角色密切相关。时至今日，分享经济已经远远超出它的原本内涵，从最初企业所有权的让渡、企业或个人物品使用权的分享，拓展到社会资源重新高效优化配置的方式，形成了一系列充分利用资源的商业模式。一方面，这不仅与传统商业模式相抵

触，更会对传统社会治理体制产生巨大冲击，尤其是与传统税收体制、政府监管体制、专利制度等形成冲突。另一方面，分享经济要成为新的经济增长点，需要有丰富的闲置资源、发达自由的信息网络、公平成熟的信用体系。没有闲置资源，我们分享什么；没有信息网络，我们不知道能分享什么；没有信用体系，我们不敢分享什么。换句话说，如果没有一个公平竞争的环境和良好的外部信息信用保障，即便像“回家吃饭”和“助理来也”这样的分享创业企业也难以维系。由此可见，分享不仅改变了消费者和企业，还在改变政府政策和治理模式。政府必须重新思考和调整原有的治理和服务范式，真正通过新思路、新规则、新的政策体系拥抱分享经济时代的到来。

规制即机会

网上曾有一个引人深思的段子：火车上有一个产妇要生产，乘务员大喊：哪位乘客是医生，请赶快到12号车厢，有位产妇需要急救。一位先生站起来说：我是外科医生，但是我不能去，我救产妇就会超出我的执业范围，是违反《执业医师法》的。随后又有一位女士站起来，说：我是妇产科医生，但是我不能去，我的执业注册地点在北京某某医院，如果我去了，就是异地行医，是违反《执业医师法》的。虽然这只是一个笑话，但也反映了医生在现实生活中的无奈。

在人们的传统观念里，医生是一个非常稳定的职业，但其实这种“稳定”背后却透露着医生的尴尬和无奈：在以前的规定下，执业医生只能在注册的医院里工作，就像一只鸟儿一生都要被关在一只笼子里一样，大批有精力、素质高又有想法的医生不得不在灰色地带中生存，“周末医生”“走穴医生”层出不穷，但又经常会触及异地非法行医的红线。

2009年，国家提出探索注册医师多点执业，广东、北京、江苏等地相继开展试点；2011年，医生多点执业扩大至所有省份，国家鼓励医生多点执业，将申请医师的资格由副高级以上降为中级以上，多点执业逐步正名。借着国家支持的东风，2015年移动医疗领域冒出了一家新的创业企业“名医主刀”，它通过互联网为病人安排诊疗和手术，促进了宝贵的医疗资源的高效流动。创始人名叫苏舒，是一个“医三代”——从爷爷辈开始一家三代都是医生。当问起为什么要创业，苏舒的回答让谁也没料到，竟是因为在苏舒姥姥身患重病急需良医治疗时，一家人想尽了办法却没法让外地的一个医生来为姥姥治病。

这件事直接刺激了苏舒的神经，他下定决心要通过自己的努力改变这种状况。在学成归国后，苏舒不仅发现了医生异地执业制度松绑的机会，更看到了移动互联平台的巨大威力。因为医生和患者之间存在严重的信息不对称：医生不知有哪些患者需要他，患者也不知道去哪儿找医生，必须有一个平台连接起双方。在一次移动互联大会上，他第一次提出了“滴滴医生”的概念，就是凭借这几个字，他结识了公司另一位合伙人。哥俩一拍即合，开始搭建对接医生、患者、医院三方的移动互联平台，帮助有手术需求的患者在第一时间预约全国知名专家，安排入院手术，提供专业、高效、安全的手术医疗服务，实现了“医院——专家——患者”的精准匹配。这在很大程度上颠覆了传统的诊疗手术模式，帮助优质的医疗资源实现了优化配置。在交谈中苏舒反复强调一点：“做我们这行的，要随时关注政府政策的一些变化，因为这些变化可能就意味着创业的机会。”

苏舒做的事很简单，就是“顺势而为、主动求变”，在政策框架之内充分利用制度的松绑找到新的商业模式创业机会。

另一个和苏舒做类似事情的是深圳的梁力，不过他创业的领域在电力，创业的规模也要小得多。2014年9月，梁力在位于横岗中海怡美山庄的自家屋顶安装了光伏发电的“私人电站”，20块大小统一的太阳能电池板被分成两组，一组搭建在楼顶的花架上，另一组电池板则被搭建成一个V字形。2015年2月，梁力与深圳南方电网公司签订了正式售电合同，做起了潇洒的“卖电佬”，每日发电量平均维持在15到20度之间。2月11日当天，梁力卖出21.3度电给南方电网，抵扣家里的实销电费后，纯赚11.50元。梁力的故事是一个缩影，这正是2014年国家大力推广家庭安装分布式光伏发电并允许并网卖电后，为梁力这样喜欢尝鲜的人打开了利用太阳能静静赚钱的创业之门。能源领域是以往管制很严格的领域，由国有电力公司集中管理。随着国家允许私人发电和卖电，分布式能源开始出现，而能源互联网技术与可再生能源的结合，把每个人的能源搜集起来，建立起一个互联网来存储这些能

源，从而将全球的电网变成能源共享网络，能源的开采、配送和利用从传统的集中式变为智能化的分布式。这是一种全新的商业模式，深刻触动了以往的管制模式，创造出大量创业机会。

因此，正如“Regulation is information”（规则正是创业机会的信息所在）这句话所表达的，制度本身一直隐藏着无尽的创业机会，而巧妙利用制度松绑的机会创造新的商业模式，将可能颠覆传统商业模式、带来超额创业回报——善用规则者方为创业俊杰！

在历次创业浪潮中，一开始游走于现有游戏规则之外而在后来能影响游戏规则的商业模式创业并不鲜见，滴滴专车就是一个典型例子。虽然规制外生存异常辛苦，还经常被扣上叛逆、反抗、打破规则、摆脱束缚等帽子，这种“叛逆”却往往促成了新的游戏规则，通过商业模式的创新打开了无限创业空间。

滴滴专车、神州专车等私家车主的专车商业模式在一开始不为国家的政策法规认同，被认定为非法运营，受到传统出租车行业的强烈排斥，各种负面新闻频频见诸报端和网络。但市场需求的巨大力量使得专车不仅生存下来，还经过多番博弈逐步获得国家认同，相应的管制条例也纳入了网络约车的新业态，这不但影响了传统出租车行业的游戏规则，还倒逼了出租车行业不合理运营费用的改革，一些传统出租车公司也开始采用新的业态。

2015年11月，上海市政府向滴滴发放上海市出租汽车经营资格证书，滴滴专车合法化，这是全国第一例；截至2015年12月，全国已有杭州、武汉等9个地方取消了出租车有偿使用费，实行经营权无偿使用，这是史上第一次。自网络专车模式诞生以来的出租车与专车之间的博弈虽然仍在继续，但至少可以肯定的是，专车已经动摇和改变了传统出租车行业的游戏规则。

2015年9月16日，由首汽集团和祥龙出租车推出的“首汽约车”上线正式运营。“首汽约车”车辆全部为政府许可的出租营运车辆，挂北京出租车特有的“京B”牌照，驾驶员持有从业许可证件，随车提供统一的北京出租汽车发票。此外，“首汽约车”的车辆都是中高端B级轿车、商务车，车内还提供Wi-Fi（无线网络）、充电器、纸巾、雨伞等服务，瞄准的正是专车市场，被媒体称为“官方专车”。未来，北京传统出租车有一半会变成这种网络预约为主的专车，传统的巡游车将大为减少。2016年3月21日，住建部、公安部宣布废止自1998年2月1日起施行的《城市出租汽车管理办法》，而这一举措正是为网络约车铺路。

跟滴滴专车创业一样，除了善用规则，大量新创企业更多面临的是制度约束。1997年马云在游说机关部委采用中国黄页以及后来宣传网络购物时，几乎都被认为是骗子。即便后来创立阿里巴巴，员工上门推销业务被狗追、被保安赶也是常事，电商模式在当时并不被认可。可贵的是，当时的监管部门并没有对电商采用跟实体销售一样的方式加以管理，而是宽松对待。时至今日，电子商务已经成为一种主流的交易和购物方式，渗透到生产和生活的各个方面，社会认同、国家倡导，中国也已成为全球电子商务第一大国。

近些年，一轮很“特殊”的创业正在兴起，它就是由新规制“倒逼”出现的商业模式创业，像节能环保政策的加强使得合同能源管理的商业模式创业方兴未艾，它用节省的能源费用支付节能减排环保项目的成本，让用户使用未来的收益购买节能减排环保设备，彻底颠覆了传统的能源管理模式，抓住了新规制倒逼出现的难能可贵的创业机会。

回头看看，不论是苏舒的“名医主刀”、梁力的“私人电站”，还是专车与出租车的激烈博弈，亦或是合同能源管理模式的出现，都是“规制即机会”在第四次创业浪潮中的具体表现，创业者、政府和

市场能从中感悟良多。对创业者来讲，不论是主动求变，还是规制倒逼，都是试图通过突破制度寻找创业机会，“等政策、要政策”的创业者势必丧失机会，“用政策、推政策”才是创业者的首选之道。对政府来讲，不仅要充分利用技术变革带来的创业红利，更要松绑、改良甚至改变不适应新趋势的旧规制、旧治理模式，通过制度创新形成“制度创业机会窗口”，获取创业红利。对市场来说，不仅市场变革本身会深刻触动传统规制模式，规制松绑也会带来巨大的市场空间，这些都为创业者提供了难得一遇的创业大舞台。

第六章
无限可能的技术创业

技术已经无处不在，但未来技术发展将走向何方？这其实是我们最想知道但又最难以把握的。在这一轮创业浪潮中，新技术变革正在加速孕育兴起，无论是信息网络、人工智能、生物健康领域，还是先进制造、新能源领域，都可能发生重要突破，带来无限创业机会，技术创业的春天就在眼前。只有当越来越多的创业者投身技术创业时，才会带来更多高质量的新产品和新服务，持续扩大新供给，进而全面提升整个国家经济社会发展的质量和水平。

一场“双高”的挑战

邓小平曾经说过“科学技术是第一生产力”，当今时代的发展愈加证明这一论断是多么正确，一个又一个技术创业公司的崛起正在影响和改变人类社会的历史进程。

1911年创立的IBM，奠定了全球计算机工业的基础。

1968年创立的英特尔，引领了全球半导体芯片的发展。

1975年创立的微软，定义了软件工业的游戏规则，改变了人类的工作方式。

1976年创立的苹果，建立了技术驱动与用户驱动的商业模式，大大改变和丰富了人类沟通交流方式。

1998年创立的Google（谷歌），增强了人类信息搜索能力，迅速提高了全球诸多产业的互联网化水平。

2002年创立的SpaceX（太空探索科技公司）和2003年创立的特斯拉，正在分别为人类低成本探索太空和推动可持续交通做出贡献。

近代出现的多次科技革命，不仅引发了一系列产业变革，创造了大量的技术创业机会，还催生了一批跨国企业，导致大国兴衰、世界经济中心转移和国际竞争格局调整。现在的许多跨国巨头基本都靠技术起家，它们除了在新技术研发方面投入巨资外，还频频收购技术创业公司。

我们将第四次浪潮中的创业划分为两类：第一类是新商业模式主导的创业，第二类是新技术主导的创业。其中，技术创业虽然不到创

业总数的1%，却有着巨大的价值创造潜力。为什么数量这么少，却如此引人注目？这正是由技术创业的“双高”特点所决定的。

第一个“高”是指“高难度”。新技术的市场化周期长、投资大，技术创业公司的投资回报周期更长。像在IT领域，一项技术从开始研究到完全市场化可能要5年甚至更久。另外，技术创业对配套资源的要求高，尤其是创业初期需要巨额的配套资金投入。而技术领先并不代表一定能够打开市场，创业者还要对市场有足够的认识和敏感性。诸多要素的叠加，足以看出技术创业的难度有多高。

第二个“高”是指“高价值”。技术创业是以新技术的产生和应用为基础的，不仅本身价值巨大，而且任何一项新技术的产生和扩散应用，都要求与之相关的技术配套体系，这必然引起“链式反应”，创造出大量新创业机会和就业岗位。与其他创业类型相比，技术创业活动对经济增长产生的贡献更加突出。

《奇点临近》一书作者雷蒙德·科兹威尔指出，人类技术水平上升一倍所需要的时间正在不断缩短，当抵达一定的临界点之后，技术水平的上升速度开始呈现井喷式发展，原本需要20年才能达到的技术进步现在只需要10年，5年，然后是2.5年，0.75年，如此不断加速。目前，我们处于这一临界点附近，新一轮科技革命和产业变革正在加速孕育。

与以往历次科技革命基本以单项技术孤军突破相比，这次新科技革命是在几大领域中几乎同时取得进展，各方面齐头并进。以往的科技革命主要集中在工业，这轮新技术革命则覆盖了整个社会。特别是信息网络、人工智能、生物健康、新能源、智能制造等技术的群体性突破和广泛应用，不仅会带来全新的产品和服务，更会带来生产方式、生活方式甚至思想领域的颠覆影响，一个超大规模的技术创业机会窗口正在打开。

拥抱万物互联时代

许多人小时候可能都天真地想过，未来要远程操控一切周围的设备，让灯开就开、灭就灭，坐在家里就能看到南半球的小朋友正在做什么……后来慢慢长大后才发现实现这一切没那么简单。但出乎意料的是，如今互联网和人工智能技术的发展竟然让这一切很快就可以梦想成真，一个万物互联的泛智能化时代正在来临。

让我们先来看看思科公司展望的未来场景：

未来某一天，当你把一名微型传感器放在身上某个部位或衣服上，就能马上检测到相关健康指标，并汇总你以往的健康指标和病史，通过安全的网络连接将所有信息传递给你的医生。你的医生也许在办公室，也许在喝咖啡，或正好在飞机上，但他随身携带的终端设备马上会显示所有信息。接下来，医生根据你的病情开具一些处方药。系统会把处方自动发送到你事先指定的药房。药房把药物备齐之后，网络系统会自动通知快递公司，快递公司会把药品送到你的手中。在整个过程中，你根本不需要去医院、诊所或者药房。

再想象你是一位货车司机，刚完成了一次补货任务正在返程的路上。突然车内的显示屏弹出信息，中央系统告诉你某个商场的商品缺货，你所在位置距离那个商场最近，而你车上的剩余库存能够满足商场所需的补货量。屏幕上还会显示商品名称、SKU（库存量单位）、补货量以及在商场的哪个仓库门口卸货。接下来，车上的GPS（全球定位系统）会根据实时交通状况，指示你到达商场的最佳路线。在你距离商场一公里时，商场人员会自动收到系统通知，到达接货地点并做好接货准备。

又比如你是一名清洁工人，小区里的每个垃圾桶都顶着一个可爱的黑色小圆帽，这个小装置可以监测垃圾桶是否接近装满。在垃圾桶接近最大容量时，这个小圆帽会向附近的垃圾清运车发送无线信号，垃圾清运车司机会接收到信息并及时赶到相应地点清空垃圾桶。

以上场景只是未来万物互联应用的几个例子。万物互联就是将人员、流程、数据以及万事万物都与网络连接。目前，虽然已有超过50亿事物连接在互联网上，但这个数字也只占了现实世界事物不到1%的比例，仍有99%的事物没有与互联网连接。新的互联趋势必将打破行业界限，带来新的机会、业务、体验和服务，创业机会自然不可估量。

在连续两届世界互联网大会上，万物互联都是一个热点议题。日本软银集团董事长孙正义就说，“未来无论是手提电脑、眼镜，还是衣服、鞋子、墙，甚至一头牛都有可能被连接起来。到2020年时，每个人被连接的设备数会达到1000个。”有数据表明，万物互联未来将在全球创造14.4万亿美元的潜在价值。

万物互联使得任何一个物体和设备都会进入高度智能的状态，把它用到什么场景就会诞生相关领域的智能化。

用到工厂，就是现在很热的工业互联网或智能制造。通用电气公司计划在旗下大至飞机、小至激光手术刀等数万种产品上都安装传感器，通过网络将设备运行状态数据实时传至平台，以监测优化这些产品的运行情况。用在家庭，就是现在经常提到的智能家居。这不正好实现了我们儿时的梦想嘛！在办公室里就可以调节家里电冰箱的温度，在下班的路上就可以控制电饭煲的开关。用在个人身上，就是智能可穿戴设备。越来越多的可穿戴设备能监测我们的体温、心跳、睡眠模式、热量消耗，还能把数据上传到云端，供医生或者保健人员实时分析使用。上面这几个产业都是上百亿元的规模。其实，更有意思的是万物互联实现以后的数据带来的价值。2015年似乎人人都在讲大

数据，虽然人们现在对它的理解仍然很肤浅，但足以发现这三个字对人们的强大吸引力。

以前互联网只把每台电脑连接起来，随着智能手机的普及，移动互联网实际上把每个人连接到了一起。未来全中国将会有300亿~500亿的设备连接到网络，即便我们能预见，但仍很难想象这样的量变到质变到底会产生怎样的变化。

1994年4月20日，通过一条64Kb的国际专线，中国全功能接入国际互联网，这成为中国互联网时代的起点。但当时互联网仍很不普及，也不方便，发一封邮件要历时7天。马云也是在1995年去西雅图时才第一次接触到互联网。而大多数人可能跟我一样，直到快进入新千年时才接触互联网。我是1998年第一次真正上网，浏览的第一个网站就是水木bbs（论坛）。当时觉得互联网就是能看看消息、新闻和大家的帖子，跟自己的日常生活没有太大关系。随着第一轮互联网创业寒冬的到来，人们更是将互联网创业视为美丽的泡沫。

经历了10余年的成长，到了移动互联时代，人们发现互联网不仅没有死，而且呈现新的迅猛发展态势，它也确实给生活生产带来了极大的便利。新一轮移动互联网创业只能用“火火火”来形容，这正说明移动互联网领域的创业创新远远没有到达天花板，而是在逐渐趋于理性后迎来更大的机遇。

在第二届世界互联网大会步入尾声之时，在“互联网技术与标准”论坛上，奇虎360创始人、董事长兼首席执行官周鸿祎就“万物互联驱动产业变革”议题发表演讲时说到，“万物互联”让各种物品变成智能设备，对创业者来说，是未来5年的最大机会。因为创业者可以把别人做过的东西尝试加入智能化的链接，这个商业模式可能很适合创业者和中小企业的创新。

2016年3月10日，谷歌AlphaGo人工智能系统与世界排名第四的韩国围棋名将李世石九段对弈，最终AlphaGo以4∶1战胜李世石，这一人机对决的世纪之战引发了无数人的关注和大讨论，虽然人们的观点各不相同，但有一点是共同的：它预示着人工智能的创业前景将更加美好。

另外，虚拟现实技术将把万物互联带进新的高级智能化阶段。坐在家中，身临其境地看一场远在千里之外的精彩演出，坐在桌前和来自不同国家的朋友面对面聊天；玩游戏抛开电脑屏幕，直接进入游戏场景中，在丛林中穿梭探寻……这一切应该发生在科幻小说中的场景，如今都已经有条件在日常生活中实现。

下一个更大的创业风口正是基于人工智能的万物互联，这一领域孕育的创业机会将是当前互联网创业机会的十倍甚至几十倍以上。未来20年，各行各业都将被互联网化和智能化，每个企业也都是互联网企业和智能企业，不管你懂或不懂，接受或不接受，这就是正在发生的未来。

撬动大健康盛宴

马云曾说过，未来能打败他和阿里巴巴的，一定是健康产业。

无独有偶，5年前美国著名经济学家保罗·皮尔泽在其畅销书《财富第五波》中也预言，健康产业将成为继20世纪70年代的微波炉、80年代的录像机、90年代的电脑和互联网之后的第五波财富浪潮，未来10年将为美国经济带来超过兆亿美元的市场商机。今天来看，皮尔泽的预言已经开始实现。目前全球股票市值中，健康产业相关股票约占总市值的13%，美国医疗服务、医药生产、健康管理等健康行业增加值占GDP比重超过15%，年收益达2000亿美元，相当于美国整个汽车产业收益的一半，加拿大、日本等国健康产业增加值占GDP的比重也超过了10%。

健康是人类最大的财富和永恒的追求，医药保健是世界贸易增长最快的五个行业之一。我国已进入了老龄化社会，银色产业呼之欲出；人们不再满足于“治已病”，而是更加注重“治未病”。在前几次创业浪潮中都没有成为重点领域的健康产业，不可避免地成为第四次创业浪潮的焦点领域。更重要的是，健康产业链是如此之长，环节如此之多，创业机会是难以想象的丰富和多样。

让我们看一组预测数据。2020年我国营养保健食品人均消费预计将达300元，市场总容量突破4500亿元。到2020年，健康产业的潜力将达10万亿元左右，仅生物医药产业就将形成约8万亿元的支柱产业。同时，我国“健康中国2020”发展战略提出，到2020年我国主要健康指标基本达到中等发展中国家水平，人均预期寿命将从2005年的73岁增加到2020年的77岁，卫生总费用占GDP的比重增加到6.5%~7%，提高2个百分点。还有人预测，未来10年，中国健康产品的消费额将在目前的

基础上呈几何级增长，形成一个全球引人注目的拥有兆亿价值的市场。这些将使健康产业成为中国最有投资价值的产业之一。

然而，即便预测数据这么乐观和振奋人心，健康产业的创业却步履维艰。2014年10月，我在清华大学中国服务创新论坛上邀请了一位从事养老健康领域多年的专家演讲，结果他从头到尾讲的内容可以归结为三个字“不容易”，让人不禁思考和研究健康产业的创业之路究竟如何走。

在研究了过去两年国内健康医疗产业的创业之后，我发现“跨界布局”正成为主流。除了传统医疗和医药集团深耕健康产业，其他行业的巨头们纷纷在国内提前布局万亿级别的健康产业，阿里巴巴、百度、华为、联想等互联网巨头就是典型代表。

先来看看阿里巴巴在互联网健康领域在下怎样大的一盘棋。2014年1月，阿里联手云锋基金，以1.7亿美元收购中信21世纪54.3%的股份，2015年更名为阿里健康。2014年3月，支付宝与医保控费概念股海虹控股达成战略合作，开始在医保领域有所作为。2014年5月，支付宝公布“未来医院”的5~10年长期计划，试图借助云计算能力和大数据平台改变就医模式。2014年6月，支付宝宣布与中软国际合作，为用户购药提供移动支付服务，同时20余家国内主流连锁药店也与天猫医药馆开展O2O合作，正式跑马圈地进军医药零售业。2014年7月，阿里启动“药品安全计划”，剑指药厂和销售监管，使用手机淘宝、支付宝钱包客户端扫描全国市面上任意一盒药品包装上的条形码药品监管码，就能获得该药品的真伪提示、用法、禁忌、生产批次、流通过程等信息。

马云曾经说，“今后阿里想干的就是健康、快乐两个产业，如何让人更加健康，如何让人更加快乐？不是建更多的医院找更多的医生，更不是建更多的药厂，而是我们（投资）做对的话，30年以后应

该是医生找不到工作了，医院越来越少了，药厂少了很多，这说明我们做对了。”

除了阿里，百度先是在2014年7月推出了健康云平台，又相继推出健康手环、智能血压仪、智能体脂测量仪等数十款智能健康设备，打造专注于提供人体健康服务的可穿戴设备品牌。2014年9月，腾讯以7000万美元战略性投资医疗互联网公司丁香园；2015年1月，腾讯推出智能医疗设备——智能血糖仪。2015年12月，华为与芯联达联手推出医院4G（第四代移动通信）“互联网+”解决方案，融合了移动医生站、移动护士站、移动医患沟通等典型应用。联想控股于2014年斥资10亿元投资拜博口腔医疗集团，以口腔医疗作为进入医疗健康产业的突破口。

虽然这么多的企业巨头在第四次创业浪潮中纷纷跨界进入健康创业领域，让整个行业看上去充满了活力，但这依然是早期的“试错”过程，谁也不能保证马云和其他互联网大佬说的和做的就一定对，因为商业模式的落后、研发能力的薄弱、创业周期的漫长、配套设施的缺乏、制度安排的不当等，都是健康产业创业之路上的拦路虎。真正撬动健康产业的盛宴，任重而道远。

拓展智能制造未来

成龙有一部叫《十二生肖》的科幻电影，开场镜头就是以成龙为首的文物复制团队在用可穿戴智能化测量手段获取了圆明园兔首的技术参数后，运用3D（三维）打印迅速复制出假兔首去盗取真兔首。观众无不惊叹于这些神奇的工具和设备，但其实这一切已经悄然来到普通人身边，让科幻电影中的未来生活成为现实的正是“智能制造”。

经过多年发展，制造技术本身的进步及其与信息网络技术的深度融合，正在激发出智能制造不可估量的创业机会，一大批依托制造业的技术创业者正在崛起，成熟企业也纷纷抓住这个机会进行二次创业，智能制造创业的暗潮涌动。大到装备制造、航空航天、生物医药、医疗器械等工业品，小到儿童玩具、厨卫用品、简单家具等消费品，都是智能制造创业涉猎的领域。更通俗地讲，未来的智能制造是海陆空立体式的，天上飞的、地上用的、水里游的都是创业引爆点，而每个人都会参与其中、享受其中、贡献其中。

让我们设想一个场景。未来的城市中地面日益拥堵，而在天空中飞着各种各样的飞行器，既有送快递的无人机，还有运送乘客的飞艇，甚至有帮助司机侦察前方路况的飞行助手。我们坐在车中或家中用手机APP就可以随时放出、控制和回收这些飞行器，就像今天Uber或嘀嘀打车一样简单而便捷，而用飞行器为我们提供以前只能想象而无法实现的服务，就像今天搭乘地铁一样自然。这样的画面既是伦敦城市规划提出的一种未来城市场景，更是亿航无人机这家创业企业为之奋斗的目标。

“与其非要成为马云，不如去寻找你的阿里巴巴。”智能无人机就是亿航创始人熊逸放一直寻找的阿里巴巴。在熊逸放看来，目前地

面已经非常拥挤，但2000米以下的空中则空空荡荡，这片领域有巨大的价值和想象空间。在2013年之前，市场上都没有一个厂商能够生产出接近满足普通消费者需求的无人机产品，亿航就是在这种情况下诞生的。

2014年4月，亿航无人机在广州一个非常破落的废弃公园里成立，当时是一个只有四五个成员的小创客团队。成立之初，亿航获得真格基金等200万美元的天使轮融资，2014年底又获得GGV（纪源资本）1000万美元A轮融资，估值在6个月内翻了25倍。GGV资本管理合伙人李宏玮（Jenny Lee）认为，GGV押注亿航不仅因为其团队的产品技术能力，而且看好它未来为飞行器大众化努力的方向。

亿航无人机可以完全由智能手机APP操控，普通老百姓无须任何操控培训，就能用手机APP轻松操控无人机。“智能跟随”功能让无人机跟着手机飞行，这是不是很酷？亿航无人机还能取代自拍杆，特别在悬崖、楼顶、集体照等场景下，比自拍杆更具视觉效果。除了个人领域，亿航智能无人机还广泛应用于地理信息测绘、影视航拍、路演展示、应急救灾、侦察与监控，甚至物流快递等领域。而无人机与移动互联网相结合，更创造了无限的想象空间。2015年4月，亿航与高德结成战略合作伙伴：亿航引入高德地图数据及导航服务，无人机使用者能够在地图上“指点”，通过手机地图更精准、更便捷、更智能地操控无人机。2015年11月，亿航与爱奇艺进行战略合作，双方在航拍类视频内容、资源置换、新商业生态等的合作，不仅将从拍摄层面帮助视频企业，还能够建立视频与人之间的连接，这在以前是难以想象的。

2015年8月24日，亿航宣布完成4200万美元B轮融资，由金浦投资领投，GGV、真格基金、乐博资本、东方富海等跟投，公司估值相比16个月前成立之初翻了100倍。2015年11月5日，亿航发布了全新的无人机产品——Ghost2.0智能无人机，价格从2499元到7299元，用户可以

通过亿航官网、天猫、京东、苏宁等多种渠道购买。熊逸放在发布会上说，“从当时在废弃的主题公园成立到现在拥有亿航大楼，办公室从广州拓展到北京、上海以及美国的硅谷。我们的产品从最开始众筹只能卖200台的状况，到如今卖向全球100多个国家，组建了完整的全球销售体系。”

亿航之所以发展得这么快，正是由于无人机市场极为广阔的应用前景，不仅个人用户众多，大量企业用户甚至国家公共服务机构也纷纷看好其前景，导致各路资本均争相涌入这一市场。据Business Insider（商业内幕网）报告显示，未来10年，无人机市场在美国就会翻3倍，达到51亿美元。在2015年7月美国第三方市场调查公司Mattermark（麦特马克）发布的2015年美国无人机领域初创公司研究报告中，亿航在美国市场无人机公司排名第4位，前三名均为美国公司。

智能制造创业的基础是拥有核心技术，否则只能昙花一现。位于珠海的云洲公司正是这样一家拥有智能制造核心技术的创业企业。云洲做的是无人船，而无人船技术以前主要掌握在美国、以色列等少数国家手中，因为它集遥感、导航等多项尖端技术于一身。以创始人张云飞为首的科研团队从2010年开始就开始攻克软件和硬件等关键技术，2014年成功研制首款国产大型海洋无人船，能在1000公里范围内高精度定位自主航行，使中国成为继美国、以色列后第三批掌握大型海洋无人船技术的国家。正是由于拥有核心技术，云洲成为世界首家环保无人船、中国首家民用无人船研发生产厂商，并制定了我国首个无人船企业技术标准。

张云飞之所以会选择在这样一个具有高技术壁垒的智能制造领域创业，有两个机缘巧合。一个是小时候张云飞的父亲给了他两个船模，这让他着了迷。当2010年张云飞在香港科技大学攻读机械自动化博士学位时，他开始有了一个狂野的想法，为什么不将航模应用在商

业领域，让这些玩具成为更强大更智能的机器？恰好在那期间，国内爆出多起水污染事件，这让张云飞立刻意识到，水质污染事件频发，无人船也许能有更大的市场空间。在和同学用了一年多时间跑完广东、福建、云南、四川等多个地区的水质监测站后，调研结果令人振奋，张云飞感觉自己挖掘到了一个无比巨大的市场。

“在水质监测领域，传统的采样方式是通过人工划船打水，很多时候靠临时招募人员完成，每个月只能进行一次。在线监测则需要在水面不同位置放置浮筒，每个浮筒价值高达80万~120万元。无人船就像一个移动的浮筒，不仅能定时定点定量测量，提高测量频次保障标准化，还能通过追踪定位发现污染源，发现哪些企业正在偷排。”

正是基于这样的理念，张云飞从2010年开始进行研发，2014年云洲发布全球首款环保无人船，一经面世就获得了政府部门和企业的关注，迅速投产、销售，并应用于全国14个省、市、自治区的30余个城市的环保和水利部门的监测、测量中。云洲的全自动水面保洁船在苏州承担了湖面“垃圾清理员”的重任。苏州河道多，以前一直靠人工清理水面垃圾，一共要500多位环卫工人、270多条船，投入巨大。在看到云洲无人船后，苏州环保局专门定制了无人船自动收集水面垃圾，它按照预先设定好的路线自动巡航，船上的360度摄像头会将途中所见发回办公室，在大屏幕上显示出来；工作人员用遥控器对准垃圾，无人船就会把垃圾收集起来，边边角角的垃圾可以用船上的水枪将其喷出来再进行收集。云洲无人船还可以用于环保监测、科研勘探、水下测绘和搜索救援领域，在昆明滇池蓝藻暴发、广西贺江镉铊污染事件处理中都发挥过重要作用。

无论是成龙电影中的3D打印神器，还是未来占据天空和水面的无人机、无人船，都只是智能制造创业大潮中的一角，未来智能制造将带给我们更多无限可能。

舞动绿色能源产业链

10年前，我在杭州参加过一次节能技术服务的研讨会，其实就是现在很流行的楼宇能源合同管理，但在当时还是新鲜事，因为说的人少，做的人就更少。顶着专家头衔的我一开始也听得云里雾里，会后赶紧向一个企业老总请教了一个小时，终于搞清楚了它的技术原理和商业模式，果然是大好事一件！但头脑中始终有一个疑问：虽然这么好，但它真能推广吗？从那以后，我就一直开始关注这个领域。时至今日，合同能源管理的应用已经相当广泛，加上与互联网的深度融合，已经成为一种主流的能源服务模式，相对于“随手关灯”“节约能源”等宣传口号所起的作用，合同能源管理更能实实在在降低客户的能源消耗。这个故事，其实正是第四次创业浪潮在能源领域的一个缩影。

人类一直在为获取更清洁和更便宜的绿色新能源而上下求索，能源行业发展兴衰也一直是全球经济的晴雨表。虽然一般创业者不大可能去突破能源技术本身，但在一个移动互联网大行其道和绿色新能源日渐成熟的时代，在一个政策转变、规制放宽、模式创新的时代，围绕能源开发、传输、利用整个产业链条上的创业正在爆发式增长，以往由国有大公司主导的能源行业格局正在“破冰”，未来每个家庭、每个人都可能成为能源领域的创业者，这并非天方夜谭。

于畅曾经是壳牌中国区第三号人物，他的外表和声音都有些像硬汉派演员张涵予。拥有丰富石油行业经验的他，在2015年4月毅然放弃好几百万的年薪和安逸的生活，创办了“互联网＋加油站”的“车到加油”。当问起他为什么要选择加油站这样看似很成熟的能源红海领域创业时，他说想成为中石油、中石化之外的第三大加油站，当然是虚拟加油站，因为目前加油排队等候时间长、排队慌乱无序和付费麻

烦这样一个看似很小却很痛的点，其实是每个司机都能体会但却没人想去解决的蓝海。在获得真格融资后，于畅从支付做起，开发了APP让司机通过支付宝、微信、12家主流银行卡绑定支付，也可以一次性充值，这样司机就可以在车内轻松搞定加油，而不必下车付款、无须排队等候，既省时又安心，油箱加满后即可离开。不仅如此，“车到加油”APP还会帮助用户解决加油站查询、一键下单、评论晒单、实时导航、查询加油站油品促销优惠信息、管理加油账目等问题。当然，于畅的野心不止于此，未来他将会向更广阔的产业链上下游能源服务领域拓展。

于畅的创业故事给了我们一个启发，就是在看似传统的石化能源领域，围绕整个产业链仍有大量的蓝海创业空间未被发现。而在新能源行业，尤其是太阳能、风能和热能行业，互联网与能源开发、传输、利用的结合更为紧密，分布式能源已从设想变为现实，创业的空间更加广泛，创业的人群也更加平民化。就像里夫金在《第三次工业革命》中所说，未来每个人都将产生新能源，能源产业的颠覆不可避免，传统的大型能源公司将变成管理亿万人参与其中的能源网络新角色。

让我们看看德国的一组数据，既让人侧目，又引人思考：德国现在27%的电力是风力发电产生的，到了2022年德国38%的电力将通过太阳能产生，太阳能和风能在2025年会变得极为普通，而2025年后德国40%的电力通过可再生能源的形式发送。技术的进步让新能源的获得成本越来越低，1970年买一个太阳能发电片要花费1150美元，今天只需要66美分，就像现在智能手机一样便宜。从这个意义上讲，太阳能、风能、热能几乎是没有任何成本的。全球有4个主要的能源公司在德国，但它们也只产生了40%的能源，没法进一步扩张生产化石能源。剩下的空间给谁？就是给新能源创业者的。

里夫金讲的未来大势固然正确，但创业者在新能源领域能做什么？

今天的新能源创业范围之广，远远超出以前的想象：不仅包括新能源技术开发的创业，如开发太阳能、潮汐、风能、生物质发电、页岩气等，也包括开发新能源相关设备，如开发新能源汽车、太阳能充电伞、储能设备等；既包括发现新的能源收集传输方式，如分布式光伏发电，也包括开发新的能源运营商业模式，如“互联网＋新能源”推动了新能源智能服务创业的快速兴起。国家的大力倡导和政策红利、信息技术与新能源行业的深度融合、新能源产业链条的不成熟和本身的精细化，为新能源创业提供了多种可能。

一个例子可以说明新能源创业是多么重要。在农村，如果一个家庭安装一台50千瓦的发电设备，一次投入十几万元，每日可发电300余度，不仅可以满足平时的家用，根据现行新能源政策，农民可以像收购粮食一样将多余的电直接卖给电网。这样，农村里的秸秆、山区的风、西部的太阳等，都能成为农民实现新能源创业的宝贵资源。

近几年，新能源汽车在国家政策和制度红利的多项扶持下临近井喷式发展，但充电问题仍是限制电动汽车发展的瓶颈之一，这“最后一公里”的难题，既有充电桩基础设施分布少的原因，更有不知去哪儿充电的服务原因。我问过许多人为什么不买电动车，回答是不知去哪儿充电，“一想到蓄电池里程将要耗尽又不知道去哪里充电的焦虑，就打消了买车的念头”。面对种类日益繁多的电动汽车和五花八门的各品牌充电设施，如果有一种服务能帮助车主快速找到充电装置将是件非常酷的事情。

有一家创业企业埃梅森借助互联网干起了这个事。

2014年11月，埃梅森技术的“电桩”APP上线，这是国内首个电动汽车充电及服务APP。曾供职于金山卓越、艺龙网的创始人兼CEO先越

说，在推出APP没怎么做宣传的情况下，很快就有了5万多用户。“电桩”APP能支持国内几乎所有电动车型和充电设施的在线查询，用户可以便捷地查询到身边最近的充电设施并进行导航。更有意思的是，用户可以在线分享并经营自己的充电设施，这样又能反过来不断完善电桩的充电网络覆盖。除此之外，用户还可以通过APP对想要前往的充电桩和电动汽车服务维修设施进行预约、管理甚至支付。

虽然服务创意很好，但因为切入的是能源行业，需要有强大的资本撬动产业资源，埃梅森在天使轮选择了泰坦能源技术，2008年北京奥运会的第一个充电桩就是它建的，是这个行业的鼻祖。有了资本的支持，先越选择了贴着特斯拉走的策略，因为特斯拉的充电网络在中国是最大的。通过这样的策略，电桩在成立不到一年的时间里，已经在全国扩展了1000个充电目的地。此外，电桩还与途家展开合作，将在途家国内255个旅游目的地超过5000家公寓酒店建设智能充电点位，在各大旅游景区落地开展分时租赁，打造绿色度假出行模式。除了途家网，电桩还与国内多家五星级酒店、商业不动产形成类似的战略合作，为自己的建桩工作“跑马圈地”。先越一直强调，充电本身肯定不赚钱。下一步电桩要布局分时租赁和电动汽车的销售，把全产业链打通。在成立不到半年时，电桩就获得了千万级的A轮融资。

这些故事让人们更为深刻地意识到，各类围绕绿色能源的创业活动，将会极大地拓展新能源的产业链和价值链，让每个人身边的“动力结构”发生意想不到的改变。

从1到0：新技术陷阱

新技术突破型创业是无中生有创造市场需求和实现新技术价值的一种方式，这也正是彼得·蒂尔提出的“从0到1”创业理念的重要内容。然而，我们在拥抱这一新理念时，也要警惕从1到0的新技术创业陷阱。

每当新技术出现，人们往往会有两种极端态度：一种是不以为然或干脆视而不见；另一种则是大加推崇，恨不得立马投入新技术怀抱。这恰恰代表了创业者两种可能的选择，要么忽视新技术、固守旧技术；要么不顾一切转向新技术而忽视旧技术。这些态度和做法，都有可能让创业者陷入从1到0的新技术创业陷阱当中。

新技术变革可能会使一切发生前所未有的逆转，固守旧技术、忽视新技术会让创业者曾经的1变为0，这是创业者在变革性技术出现时面临的第一个陷阱。在新技术产业替代旧技术产业的无数历史案例中，我们经常会遇到很多这样的“失败的成功者”。生产真空管的美国西尔万尼公司，在晶体管出现10年后的20世纪60年代后期还在宣传真空管的优势和晶体管的劣势，并为真空管改进付出了极大努力，结果只能是衰落。当蒸汽船进入航海业时，原来的帆船制造商不是转入蒸汽船的开发生产，而是进一步改进帆船设计，使船体阻力更小、使用的帆更多，使用的水手更少，以此对抗蒸汽船的竞争。但是，这种努力只是稍稍延缓了帆船的航海寿命，终究逃脱不了被淘汰的结局。企业对新技术的估计不足与短视往往会使在旧技术时代创立的基业瞬间归零。对政府而言，在当今“去产能”的过程中，经常会遇到这种固守旧技术的巨大产能，通过鼓励新技术创业化解旧技术产能不失为一种有效的方式。

另一种经常出现的情况是，突破性技术的出现和相应产业的迅速发展，往往会使创业者盲目跟风进入新技术所代表的产业。而一旦技术本身到了S曲线拐点、产业发展加速度开始下降，就意味着产业增长停滞，像是走入了一条死胡同，这很可能会让创业者原来想实现1的目标最终变为0，形成第二个新技术陷阱。创业企业如何不被某个新技术产业快速增长的假象所迷惑？关键在于把握进入时机，而把握时机背后的关键又是创业者对新技术替代旧技术速度和程度的评估判断，核心是创业者的战略眼光。

让我们来看一个有些老但很有说服力的故事。20世纪90年代末，激光视听技术比磁带技术有显著的优越性，替代过程已经展开，但替代速度和程度未见最后分晓，在这种情况下，从事磁带技术研究开发与应用的企业就面临着一个重要选择：是保持还是放弃磁带技术？飞利浦公司是磁带录音机专利的发明者和拥有者，在激光技术出现后，该公司认为磁带录音机很快会被替代，因而在全世界范围内放弃了这项专利，而日本人抓住这个机会开发出各种等级、各种型号的录音机，占领了世界市场的60%，反过来冲击了飞利浦公司的传统市场。这是飞利浦公司的一项重大决策失误，根源在于对技术替代速度与程度的错误判断。

不同技术，不同时期的技术替代速度有着很大差别，我国的排版印刷业在短短几年内迅速由铅字手工排版跳跃到激光排版技术；而机械动力商船取代帆船的时间差不多经历了一个世纪。机械动力商船在19世纪中后期已开始出现，到19世纪末对帆船的替代率才接近50%；替代率从90%增加到99.95%则用了从1925年到1965年的40年时间。

中国彩电产业的发展也经历过同样的过程。在液晶和平面显示技术刚出现时，中国的彩电厂商对于CRT（阴极射线管显示器）技术和新技术的趋势普遍看得不是很清楚，很多人觉得CRT不可能完全被液晶平板产业替代，有的人甚至断言CRT还能干10到20年。因此，中国企业一

直做着CRT全球最大的梦，大量彩电企业不断从国外引入生产线投身CRT彩电及其配套行业。但是，当时CRT技术已经达到了拐点，继续大规模投入只能带来较小的性能改进。结果可想而知，中国企业大败而归。

现在网上至今还可以找到这样一篇报道《“安彩”抢攻世界玻壳技术制高点》，开篇很高调：“今年（2003年）5月，河南安彩集团有限公司从世界500强之一的美国康宁公司收购的9条大屏幕玻壳生产线，整体搬迁至河南安阳并顺利点火投产。至此，安彩集团从原来世界第三大玻壳制造商一跃成为世界第一。其实，在这场引发世界玻壳市场‘大地震’的收购案背后，有一个鲜为人知的故事：美方9条生产线设备硬件和包括大量专利技术在内的控制系统软件，总报价1.5亿美元，但安彩只花4990万美元买下生产线设备硬件，并依靠已申请的240多件专利为核心的玻壳制造技术，安彩三个月时间就将从美国买回来的生产线安装调试完毕，并顺利批量生产出了合格产品，震惊了世界同行。昔日靠引进技术生存的安彩，如今依靠自主知识产权已经成长为与世界玻壳制造‘列强’平起平坐的行业‘巨人’！”但这位“全球老大”，其兴也勃焉，其亡也忽焉。第二年平板时代来临，安彩因为斥巨资引进即将被淘汰的生产线而陷入亏损，并于2008年1月宣告破产。

突破型新技术的出现，对创业者来说不只预示着巨大潜能，更可能带来新技术陷阱，让从0到1逆转，变为从1到0，这无疑是创业者最需要警惕的。创业者不仅要有敏锐的技术直觉，更要有高远前瞻的战略判断，才能跳出从1到0的这一技术陷阱。

第七章
链接全球创业网络

全球化是当今时代最大的背景。新一轮浪潮中创业活动完全超越国家和区域边界，一个全球化创业的序幕已然拉开，无论是全球化的广度、深度还是速度都在不断拓展和提升。创业者必须以更加开放的胸襟主动融入全球创业网络，不仅在人才、资本、技术上形成全球硬链接，还要在思想理念、方法和模式上形成全球软链接。唯有如此，才能成为真正意义上的全球化创业家。

全球化创业悄然到来

全球化创业已经不是趋势，而是现实。

在《世界是平的》一书中，作者托马斯·弗里德曼把全球化进程划分为三个时代：第一个时代是全球1.0版本，从哥伦布起航开启世界贸易算起，这一时期是国家力量在推动全球化，世界变“圆”了；第二个时代是全球2.0版本，这一时期是跨国公司力量在推动全球化，世界变“小”了；第三个时代是全球3.0版本，这一时期是个人力量在推动全球化，世界变“平”了。在全球化3.0时代，个人在全球范围内开始合作与竞争，只要有足够的能力和想象力，世界的所有资源都可以为个人所用，而且几乎所有的生产乃至服务都可以外包。这给了创业者一个重要启示：在全球化3.0时代，个人的目光要更多投向全球，因为平坦的世界让创业者不用再翻山越岭、跋山涉水而能获取更多资源。

以前一谈到“企业全球化”，似乎都是跨国公司或大企业的事。因为按照传统的企业成长规律，企业一般先在本国站稳脚跟后，才开始向海外拓展，许多全球知名跨国企业都经历了这一过程。

不过，现在游戏规则变了。以移动互联为核心的新一轮全球信息化浪潮，进一步打破了各国之间的政治和经济壁垒，推动资本、技术、劳动力生产要素在全球范围内的流动配置，几乎所有国家和地区的经济都被纳入统一的世界经济体系之中，相互之间的联系和依赖空前增强。

因此，对于任何一个初创企业来说，全球化已经不是一个选项，而是必须面对的一个创业环境。我们在对创业者的访谈中也发现，今天的创业者并不惧怕全球化，相反认为是一种利好的趋势。有一位创

业者就说，“虽然我现在创业主要面向的是国内市场，但我雇的人是国外找来的，给我投钱的是国外机构，而未来我还必须走跨境的道路，因为现在很多国外同行正在打进国内市场，我们在国内就要面对国际竞争，这其实是件好事，这么看来，全球化我是逃不了的。”

其实，全球化创业离我们如此之近，不仅这名创业者“逃”不出去，其他创业者也都“逃”不出去。未来的很多创业企业会是下面这样的：总部设在北京，产品在德国设计、在日本研发、在中国制造，销往全球上百个国家，售后服务热线位于印度，在美国纳斯达克上市。

事实上，这样的趋势已经在发生，那么问题来了：对于初创企业，在全球化创业时代究竟应该如何生存发展？

有几把钥匙可供创业者选择。第一把钥匙就是利用互联网。互联网天然链接的就是全球市场。一个创业公司只需要把自己的产品做成几种语言放到应用平台上，就可以被全球几十亿人同时下载，进而迅速完成全球化。这与当年华为必须到每个国家去建办公室，然后一个国家接一个国家完成本地化以后，才成为全球化公司的玩法完全不一样，因为移动互联的发展，使得全球分裂的小世界变成了统一大市场，任何一个国家在任何一个创业者面前几乎都是一样的。而创业者还可选择的另外三把钥匙是链接全球大脑、利用全球技术和共享全球资本。

链接全球大脑

最近两年国内很风行的一句话是“世界很大，回国创业”。这究竟是世界变了，还是中国变了？有两组数据可以回答这个问题。第一组数据是从1978年到2014年，有351万人出国学习深造，这是中国历史上规模最大、领域最多、范围最广的一次出国潮。第二组数据是到2014年底海外归国留学人员总数是180.9万，占留学生总数的51.4%，第一次超过了留在国外的人数。这个里程碑标志着中国正式告别人才净流出，进入分享人才红利的新时代。这些数据明白无误地告诉我们，海归大规模回游已是不争事实，而这正是中国在第四次创业浪潮中吸引全球人才、链接全球大脑的一个生动写照。中国的第四次创业浪潮是一个高水平、高知识、高资本的“三高”创业，仅有中国本土力量不足以完成，汇聚全球英才方可出彩。

人才的跨国流动古今中外皆已有之，古代有刘备三顾茅庐恭请诸葛亮，近代有美国从前苏联和德国挖走大批科学家，今天有硅谷一半的人才来自世界各地。然而，中国的前三次创业浪潮让我们看到，创业人才的流动远比想象中要困难。第一次创业浪潮中，人们基本在本地创业、很难流动；第二次创业浪潮中，人们主要向南方沿海开放城市流动；第三次创业浪潮中，少量的留学生从国外带着技术和国际风投资本回来，才打开了国际人才创业流动的大门。然而，无论这三次创业浪潮中的哪次，中国不仅缺乏对国际人才的吸引力，本土人才参与国际创业的更是寥寥。事实上，中国曾经享受过人口流动带来的红利，但那是过去30年，依靠破除国内2亿多城乡人口流动的户籍、身份等限制而收获的人口流动红利。与此形成鲜明对比的是，中国通过全球创业人才流获得的红利还很少。

在近两年同一些国外朋友的聊天过程中，不论是欧美朋友还是日韩朋友，他们几乎都会问起一个问题，为什么中国现在创业这么热，言谈中既有疑惑也充满向往，而这在以前是不曾出现过的。2016年5月，一位中央人民广播电台的主持人告诉我一个消息，她以前的日本同事准备做一个日本年轻人创业的培训项目，而项目核心就是带领日本年轻人到北京接受培训，和中国年轻创业者交流，请中国成功创业人士指点创业方向。必须承认，中国正在逐步成为全球创业版图中的新热土，对全球创业人才的吸引力越来越大。究其原因，可以归结于两方面的变化。一方面，中国在全球化过程中，已经从世界制造工厂迅速成为移动互联网创业的最大市场和应用之地，是信息化革命与消费革命结合最好的一个国度。2014年，中国的电子商务在全社会消费中比例已经超过美国，互联网创意人口、移动手机使用人口都远远超过美国。中国庞大的客户基数使得一个相似的APP在美国获取一万个用户的成本可以在中国获取十万个用户，这种魔力吸引着无数留学生回流创业，像中关村留学归国人数连续6年增长，2014年总人数达2.2万人，拥有硕士及以上学历的占77.1%。另一方面，创业资本的蓬勃兴起、中国市场的巨大潜力、创新创业宏观政策环境的利好，不仅推动了大批海归人士回国创业，也吸引了越来越多的各国才俊到中国创业。

正像京东CEO刘强东2015年在美国哈佛大学中国论坛上的演讲所说，“中国互联网人口众多，出现很多新需求、新问题，只要能解决其中一个都可能变成一个创业机会。”美国《侨报》也指出，近些年大部分在海外的中国留学人员认为回国会比在美国有更好的发展，“旅美的中国和印度企业家们觉得故土的草更绿”。中国为全世界的互联网创业者提供了一个绝佳舞台。

2015年初夏的一个上午，我有幸拜访了前任中关村管委会副主任夏颖奇老先生，作为第一批出国留学归国人员和中关村创业史的见证人，夏老先生就像一个“活化石”，他讲的中关村创业故事让我如痴

如醉。现在夏老先生担任北京海外留学人员服务中心主任，那天他讲的两句话让人印象深刻，第一句话是“创新创业的核心就是两才（财）落地，一是人才，二是钱财”，第二句话是“中国的创新创业必须在全球化背景下进行，必须依靠全球人才，中关村的目标就是打造全球创业人才高地”。夏老先生所表达的，也正是我们所想的：中国创业链接全球大脑的本质是“全球人才为我所用”，不仅本土创业者通过多种方式链接全球人才，海归、“海鸥”、老外等也是强力助推中国创业的全球大脑。

成立于2014年的“出门问问”是一家专注于移动语音搜索引擎的人工智能技术创业企业，总部位于中关村Soho大厦，公司创始人李志飞创业前在Google工作。约好访谈的那天下午，我先和公司联合创始人李媛媛聊了很长时间，她语速飞快、口才极佳。当我问起为什么她会跟李志飞一起创业时，她说在上学期间就认识了李志飞，觉得他做研究非常非常认真，而他在博士毕业后之所以选择去Google工作也是因为认同“技术改变世界”的企业理念。后来又谈到公司的其他创始成员，我才发现他们要么是李志飞在Google工作时的同事，要么有美国名校相关专业实验室的背景，包括斯坦福大学、哈佛大学等。

在李志飞匆匆赶来后的访谈中，当我问到他公司人才来源时，他说公司现在招的人真的是全球一流人才，离职率很低。我问他怎么做到时，他说其实就是利用自己在美国的工作背景和学术资源，建立了一个很好的后备人才库，需要人时很快就能跨越太平洋在美国“点对点”地精准找到合适的人。在后来对其他一些创业公司的访谈中，我发现这种利用朋友圈、校友圈、工作圈或人脉圈在美国招人、到中国创业的方式已经越来越普遍，我给它起了一个名字叫“圈罗法”，也就是利用圈子网罗全球人才。正是因为全球一流人才的储备和加盟，李志飞的“出门问问”被媒体评价为“以谷歌科学家领衔的创业团队，正走在‘改变世界’的路上”。现在每天出门时，我不会再用手

指在键盘上输入目的地，而会直接打开“出门问问”用语音实现输入，真的很方便。

无独有偶，徐小平老师也做了一件类似的事。当年新东方的口号是“架起出国留学的桥梁”，在2011年创办真格基金后，徐小平和王强别的什么都没干，而是直接带领一干人马奔赴美国东西海岸的各大世界名校宣扬创业，他们将这次长途奔袭的旅行称为“彩虹之旅”，即为中国留学生“搭建回国创业的彩虹之路”。在真格基金的影响下，一大批从新东方走出去的人才回国创业，这同样让中国的创业链接到全球最聪明的大脑上。真格做的这件事，其实正是在将庞大的中国留学人口红利转化为创业人才红利。

由此看来，海归尤其是高层次的优质海归仍是中国创业链接全球大脑的主力军。有一个数据可以说明海归对中国创业的贡献：在美国纳斯达克上市的中国高科技企业中，70%由海归参与创办或者管理。红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏在2014年就说，“过去三年里我所投资的创业企业当中，有1/4的企业家是留学归国人员，这个比例相当高，说明留学归国人员在国内创新创业中扮演着不可替代的角色。”

除了海归，经常往来于中国和海外的“海鸥”群体也发挥了不可忽视的作用。“海鸥”是在国外获得绿卡或国籍的高层次人才。当今硅谷75%的外族裔人才中，印度裔和华裔占绝大多数，这些在硅谷有过创业经历，或现在依然保有创业企业的华裔科技人才，经常在国内与硅谷间常来常往，直接将硅谷的先进技术流、信息流、商业模式流带回国。中美之间出台10年往返签证后，更是大大方便了科技人才的往返，链接全球人才助力中国创业的方式作用必将更加突出。

2014年10月，坐落于伦敦金融城面积7000多平方米的“中英创业孵化器”大楼正式迎接第一批入园的中国海归或海外留学的创新企业，这个孵化器的目的是将在英国和欧洲其他国家孵化的技术带回国

内，或者把中国的资本和产品带出去，这个孵化器是欧洲最大的孵化器单体建筑。放眼全球，这种“走出去”利用全球大脑的模式已经越来越普遍。其中不仅有政府背景的国际孵化器，还有国外名校的各类创业协会和论坛。美国一些名校的华人留学生会纷纷设立了专门的创业协会，像加州大学伯克利分校的ACE（Association of Chinese Entrepreneur，伯克利华人创业协会）、麻省理工学院的MIT-CHIEF（中国创新与创业论坛）、哥伦比亚大学的“创业俱乐部”等。这样的做法，在前三次创业浪潮很难看到，正是第四次创业浪潮的独特标志之一。

MIT-CHIEF是一个尖端科技项目的组织机构，核心活动是面向全美征集有志于开发中国市场的创业团队与商业策划书，发掘具有商业化潜力的高精尖技术。自在波士顿创立以来，MIT-CHIEF在麻省理工学院成功举办了四届中国创新与创业论坛及商业计划大赛，而这个论坛每年都会举办“中国行”等活动，像2013年造访杭州、2015年造访北京等，为中国创业土壤及金融资本与在美项目和创业团队之间架起了一座沟通与合作的桥梁。无独有偶，2015年在美国匹兹堡举行的“中美创新创业大赛”，同样为中国本土创业企业挑选合适的国外创业人才和优秀项目提供了良机。

利用全球大脑贡献中国创业的最高境界是形成全球人才环流。美国和英国都充分利用了移民创业红利来提振本国科技和经济。美国市值前50名的上市公司中有近一半是移民创建或共同创建；来自155个国家的海外移民在英国创办了企业，创业人数接近50万，每7家英国企业中就有1家企业属于移民企业家，伦敦约有19万移民企业家。因此，能否吸引国外高端人才直接来华创业是第四次创业浪潮的重要风向标，2014年吴恩达、雨果·巴拉、张亚勤等业界顶尖人才加盟中关村创业无疑是一个好的开始。

放眼未来，在新一轮创业浪潮中，中国创业企业在选人用人上，需要有更加宽广的视野和更加包容的胸怀，不仅要在14亿人口中选才，更要从70亿人中选才。

共享全球技术

“科学无国界，但科学家有国籍”这句话鼓励了一批又一批的科学家为国奉献聪明才智。在全球化不可阻挡的今天，科学家们仍然有国籍，但科学和技术的无国界已经成为主流，跨越国界的科学技术流动正在最大程度地造福于创业者。现在的创业者是幸运的，因为他们想要的技术可以满世界跑着去找，他们的创业技术伙伴也可以满世界追着去挖。夸张一点说，只要你够狠，整个实验室和研究团队都有可能被挖来。

为什么现在的创业者可以享受全球化技术的福利而以前的创业者却很难？有必要简单阐释背后的道理，因为这会给创业者更大的信心。从技术本身的发展趋势看，技术研发以前是“顽石”一块，只能在一个企业或组织内部进行所谓“一体化”开发，创业者想要获取一项技术，必须攻破强大的组织壁垒，而这对小小的创业公司来说真的太难了。

现在情况变了，很多技术研发活动变得可以分解和模块化，许多技术不再由一个组织或个人把控，而是分散在全世界各个组织和个人当中，就像积木可以拆开后再组合起来。当创业者需要技术时，可以通过多种方式从全球范围内获得，而不用在一棵树上吊死。这对很多缺乏核心技术和处于技术追赶的中国创业者来说，提供了巨大的机会窗口。技术供给、获取、贸易和应用的全球化，还有技术人员的全球自由流动，大大降低了现在技术创业的成本和壁垒，创业成功的可能性大大增强。

面对这样的机会，中国创业者能抓住吗？我们认为可以，而且至少有三大优势来抓住，就是独特的市场优势、快速的孵化优势和自身

的人才优势。抓住这样的机会方式很多，每天都在上演着不同的精彩故事。

——“凤归巢”。一大批有志青年从发达国家带技术回国创业，是利用全球技术服务于中国创业的主要方式，从硅谷回来的技术创业者最为典型。像前面提到的“出门问问”创始人兼CEO李志飞博士，毕业于约翰霍普金斯大学计算机系，他在攻读博士期间开发的一个开源机器翻译软件Joshua（乔舒亚）已经成为世界学术界两大主流机器翻译软件之一，斯坦福、麻省理工学院等都在使用。毕业之后，李志飞加入谷歌总部担任科学家，从事机器翻译的研究和开发工作，其间主要开发了谷歌的手机离线翻译系统。2012年，李志飞在拿到红杉资本和真格基金的天使投资之后，从谷歌美国总部辞职回国创办了上海羽扇智信息科技有限公司（Mobvoi），利用源于Google的先进技术，打造出一代移动语音搜索产品——“出门问问”，立志做中文版的谷歌闹（Google Now）。田丰是哈佛大学博士后，2015年5月他与三位剑桥大学博士在珠海创立了光驭科技有限公司。“我们研发了高透隔热建筑节能光学膜、智能可穿戴产品等，拿节能光学膜来说，拥有超高的热阻隔系数和可见光透过率，能降低建筑能耗和重金属污染”。中国与全球化智库（CCG）和智联招聘联合发布的《2015中国海归就业创业调查报告》指出，海归创业领域主要集中在新生物工程/新医药、新一代信息技术、贸易/批发/零售业、高端装备制造、文化创意产业、其他服务业、节能环保这几个领域，占比分别为18.6%、13.6%、13.6%、10.2%、8.5%和8.5%。海归带来了大量国外先进的技术，助力国内创业，功不可没。

——“拿来用”。吸引国外先进技术到国内市场孵化和转化是另一种利用全球技术服务中国创业的方式。以色列创业公司将技术放在中国转化孵化就是典型代表。以色列国土面积和市场的有限决定了以色列所有创业公司是“天生全球化”，而以色列创业公司又以其高质量的高科技创业闻名于世。中国市场广阔、发展迅速、应用水平高，

使得大量以色列创业公司带着自己的技术来到市场巨大的中国进行孵化转化和应用。以色列数字标牌SaaS平台服务商NoviSign（诺维标牌）创始人吉尔（Gil）就认为，虽然以色列互联网创业公司很多，有些技术较为先进，但从市场应用发展水平来说落后于中国。一个简单的体验是，中国的高档写字楼遍布CBD（中央商务区），而写字楼电梯内的数字屏幕广告非常常见，甚至一些住宅电梯都配有数字屏幕。然而，在以色列，同等规模级别的写字楼非常有限，电梯内数字屏幕的配置并不常见。吉尔走过很多欧洲市场，发现中国互联网用户受教育水平较高，中国互联网市场的成熟度已经高于很多欧美国家。因此NoviSign作为一种新媒体产品服务，进入中国市场反而能够减少用户教育的开支，并且能够更好地应用。众多以色列互联网公司都发现了这个现象。2015年初被阿里投资的以色列二维码公司，也是看到了中国用户对二维码的应用习惯而选择迅速进入中国市场，而以色列用户或者欧美用户对二维码的使用并不频繁。

——“全球购”。不仅是初创企业，大中型企业要通过二次创业实现转型升级，也必须寻求全球技术资源，全球技术并购是主要手段。BCG（波士顿咨询公司）报告显示，中国企业的海外技术并购潮近5年风起云涌，并购主体从原来的国资背景大企业逐渐转变为民营高科技企业，并购目的从获得矿产能源等战略性资源为主（占20%）逐渐转变为获得技术、品牌和市场份额为主（占75%），大量并购案例让人目不暇接。

在IT设备制造领域，2014年联想以29亿美元从谷歌手中收购了摩托罗拉；在工程机械领域，三一重工以26.54亿元收购全球混凝土机械第一品牌德国普茨迈斯特，它拥有世界顶级的液压柱塞泵技术；徐工机械2014年收购了德国和荷兰的两家高端液压件制造企业，它们拥有全球领先的液压阀和液压泵技术，此外还有中联重科收购意大利CIFA（赛富），柳工收购波兰HSW（波兰公路建筑机械公司），潍柴动力认购凯傲30%股权等，都获取了想要的核心技术。在半导体行业，国

内最大的芯片设计服务公司芯原微电子（Verisilicon）收购了美国嵌入式图形处理器（GPU）设计商图芯技术（Vivante），武汉新芯牵手闪存大厂Spansion（飞索半导体），武岳峰资本力挫Sypress（赛普拉斯）购得SRAM（静态存储）厂商芯成半导体（ISSI），在技术能力上迅速提升。在汽车行业，北汽收购了通用旗下的萨博部分资产，目的是获取萨博的动力总成技术，因为国内汽车品牌最缺的就是动力总成技术。

国内老牌民营互联网企业也纷纷布局海外。百度主要选择技术型公司投资，2014年9月百度投资1000万美元给芬兰室内导航创业公司IndoorAtlas（室内地图集），旨在拓展购物中心和建筑物内的地图服务，该公司的核心技术为“室内GPS”，能帮助购物者使用手机在室内进行导航找到自己想购买的商品。2015年12月，百度投资300万美元给以色列的视频捕捉技术公司Pixellot（匹克瑟洛特），该公司开发了一种无人摄像机系统，能够覆盖进行体育比赛的整个运动场馆，为专业广播公司和业余爱好者自动制作视频。除了BAT（百度、阿里巴巴、腾讯）外，不少互联网公司也把目光投向海外，拥有核心技术的成长型公司成为首选。2015年12月，京东、小米投资美国可穿戴设备公司Misfit（迷思菲特），该公司位于美国加州，以其行动追踪设备Shine（炫）而闻名，早期投资者和顾问约翰·斯卡利曾担任苹果首席执行官。2014年7月，奇虎360投资美国生物验证技术公司EyeVerify（爱未瑞法），这是一家利用专利生物技术，能够帮助移动设备减少或避免使用密码进行安全验证的科技公司。

——“出海游”。大量拥有核心技术的中国企业为在海外创业成功，纷纷在海外设立研发中心，与当地企业进行合作研发，这也是一种利用全球技术服务中国创业的有效方式。例如，华为取材全球顶级智慧资源，在全球9个国家设立了5G（第五代移动通信）研发中心、在欧洲8个国家设立了17座研发中心等；海尔在日本、澳洲、美国、欧洲和中国布局5大研发中心，研发高端智能家电技术和解决方案等。

链接全球技术资源，是中国创业者由机会型创业向高质量技术创业转变的重要途径。创业企业如果没有意识到这一点，就可能失去跨越发展的重大机遇。

善用全球资本

十多年前，几乎没有多少国人知道创投为何物，国内的创投公司更是寥寥无几。然而，放眼全球，那些耳熟能详的知名企业背后，几乎都有创投的支撑。一个众人皆知的故事是，马云1999年跑遍全国的投资公司求爷爷告奶奶却总被拒绝，后来碰到日本投资人孙正义和美国雅虎创始人杨致远，这俩人的投资成就了马云创业的巨大成功。百度、搜狐等当今的互联网大鳄在创业之初依靠的都是美国风险投资，如张朝阳就是依托MIT媒体实验室主任尼葛洛庞蒂先生和美国风险投资专家爱德华・罗伯特先生的风险投资支持，于1996年在美国创办的搜狐公司。不得不承认，当年推动中国第一波互联网创业的鼻祖是国际创业资本，这也折射出当年国内创业资本是多么缺乏和不专业。

经济学生产函数中，经济产出的三个基本要素是资本、劳动力和土地，可以说无资本不产出。同样的，如果提出一个“创业生产函数”，创投资本必定处于第一要素的重要位置。如今，全球范围内创业活动的蓬勃兴起促成了全球创业资本的爆发式成长，创业资本在全球范围内自由、快速地流动，追逐高回报、高增长的创业项目，构成了一幅创投全球化的大画卷，这不仅给中国本土创业者带来了资本红利，更激发了本土创投机构走上全球化布局的快速通道。

事实上，一些老牌国际创投机构自20世纪90年代就开始布局中国市场，大量知名企业背后都有优质国际创投资本的身影。清科集团发布的数据显示，2014年和2015年中国创业投资机构50强中，排名前两位的分别是红杉资本、IDG（美国国际数据集团）两家国外老牌国外创投机构。成立于2005年的红杉资本拥有7只美元基金与3只人民币基金，所投的已上市企业有唯品会、奇虎360、万达院线、京东商城、聚

美优品、新浪、途牛旅游网、阿里巴巴、高德软件、掌趣科技等，所投的知名创业公司有美团、大众点评、赶集网、大疆、中通物流等。

IDG于1992年开始在中国进行风险投资，到2013年已经在中国投资了200余家中小型高新企业，超过60家企业在中国及海外市场上市或实现并购，所投的已上市公司有暴风科技、91无线、腾讯、百度、搜房网等，所投的知名创业公司有小米、宜信、美图、蘑菇街、纷享科技等。美国华尔街创业投资基金——环球投资集团（GFG）在2015年宣布，该基金计划在未来若干年内在中国投资8亿元人民币。除了机构投资者，像Peter Theil（彼得·蒂尔）等硅谷风险投资新贵也盯上中国市场。之所以有如此多国际资本抢滩中国，至少有几点原因：中国巨大的市场空间，高新技术产业迅速崛起，生活类服务业的快速发展，庞大的互联网人群和良好的互联网基础设施。这些活跃在中国创业圈的创业资本巨头在近些年出尽风头，为一大批中国创业企业的腾飞插上了资本之翼。

近几年，不仅是中国的大型国企和民企大踏步走出去“并购全球”，中国创投资本走出去的步伐同样惊人。如今在全球创业的两大热点地区——美国和以色列，都能见到中国创业投资人忙碌的身影。尤其是以色列的先进技术和创业型企业与中国创业资本需求之间有很强的互补性，而它的国际化基因和不浮躁的特点吸引了大批中国创投机构到以色列这片新大陆“掘金”。2014年7月，赛富以1500万美元投资移动广告解决方案供应商Supersonic Ads（超音速广告）；2015年1月，阿里巴巴以500万美元投资Visualead（视觉码技术）；百度在2014年7月和2015年4月分别以300万美元和500万美元投资Pixelott和Tonora（托勒拉）。李嘉诚旗下的维港投资（Horizons Ventures）已经在以色列投资了24个项目和企业，如2015年初就投资了数据和趋势分析服务供应新创企业。中国平安旗下的平安创投基金从2013年起开始投资以色列医疗健康类的本土创业企业，到2015年有2家企业达到了纳斯达克上市条件。最近几年，一直活跃在科技投资圈的360公司从

2013年开始在以色列投资，重点投资与公司主业方向吻合的图像识别和智能硬件等领域。

这些现象背后反映的正是中国创业资本的全球新大陆版图的急剧扩张，全球创投的中国元素凸显。让我们看一组商务部的统计数据：中国在2014年已经成为资本净输出国，规模为1160亿美元，世界排名第三，投资遍布84个国家。第三方数据显示，2015年前9个月，全球范围内获得创投基金入股的初创企业投资交易共5640起，投资额达到984亿美元，超过2014年全年7687起交易获得的887亿美元，创出历史新高，其中亚洲，尤其是中国是推动增长的主要动力。

我的一位朋友杜鹏担任清华启迪副总裁，他的微信朋友圈动态基本是启迪投资的走向图，隔三岔五我就发现启迪又在某某国家或地区设立了创业孵化器和创投分支机构，速度之快、力度之大令人赞叹。其实这正反映了中国创业资本的一个新趋势：随着投资版图的扩张，中国创业资本的触角从传统板块伸向创新板块，中国好资本嫁接世界好资源的时代已然到来。

早些年，中国的“出海”资本主要投资于传统和成熟产业，如联想收购IBM的PC业务、五矿收购国外资源，以及部分个人投资者热衷于美国、加拿大的房地产。然而近年来，中国赴美投资开始青睐新兴行业、初创企业。例如，美国硅谷的很多技术非常适用于中国市场，如生物医药与智能设备等就吸引了大批中国投资者。对于美国的创业项目而言，它们之所以接受中国的投资，除了看重资本本身，更重要的是瞄准了中国市场。这种各取所需的对等交换带给双方巨大的机会。美国的高科技交通项目“胶囊超级高铁”总裁德克·阿尔博恩2015年就表示，他们将迅速在华设立办公室，因为中国是对交通新模式渴求最为强烈的地区之一。

中国三大互联网巨头百度、阿里巴巴、腾讯在第四次创业浪潮中也已经悄然布局海外新兴行业。阿里巴巴投资美国租车应用

（Lyft）、聊天软件（Tango）和电商（Jet.com）等；腾讯投资美国游戏公司以及一些新兴行业的科技应用，包括美国世界景观公司开发的太空旅游项目；百度在2014年底投资打车软件Uber。中国一些专业化的创投基金也纷纷涉足海外新兴市场，如原央视主持人张泉灵担任联合创始人的紫牛基金就重点投全球化项目，包括内容、硬件和能迅速海外化的APP等海外移动互联网项目。

除了机构投资者，中国的个人投资者也纷纷投资美国的创新创业企业。原腾讯高级执行副总裁吴宵光在2015年投资了美国的物流创业公司Flexport（弗莱港），这家公司试图通过信息化的手段让全球大宗货运物流体系更加高效、透明。国内政府背景的创投基金也在全球热点区域设立“资本＋孵化”的专业化机构进行投资和孵化，如中关村在硅谷设立的中关村科技园区（Z-Park）等。

在中国创业链接全球创业资本的进程中，有两个现象很有意思。一是人民币基金磨砺多时已经羽翼丰满，成为中国创投的主力军。2014年人民币基金成为市场主力，在当年的天使募资币种分布中，外币基金265百万美元，占25%；人民币基金80297百万美元，占75%。二是国内外创投机构间实现全方位的深度合作，融合化的投资异乎寻常地和谐。这又表现在三个方面。

首先，外资创投从离岸变为“上岸”，试水人民币投资，并尝试在中国国内募资，而本土人民币投资业者在积累经验和建立专业团队后，尝试“出海”管理美元基金。

其次，内外资创投机构之间“互帮互助”，如360公司的投资方式别出心裁，它与3家以色列本土VC合作。之所以选择与以色列本土VC合作，是因为本土VC可以横向挑选更多的以色列本土科技企业，使360未来的投资更加精准。

最后，国外创投机构越来越中国化，投资项目的本地化、决策团队的本地化、投资决策权的本地化尤其明显，以前募资和退出“两头在外”的状况正在改变。

中国创业链接全球创业资本，实质是利用全球资本创造中国价值。可以预见，未来的创投渠道更为畅通、投资门槛进一步降低，内外创业资本间出现的将是更高水平的双向流动和更为频繁的本土化合作。

第八章
新型创业教育观

第四次创业浪潮恰逢一个观念加速变革、知识快速迭代、教育回归理性的时代，一类新型的传道、授业、解惑方式——创业教育，已成为每个创业者乃至全社会的必需品。创业教育不仅传递创业知识，而且涵盖从创业精神到创业能力的全方位塑造，是谋知与谋生、谋道的有机统一。无论是培育创业新阶层，还是塑造国民品格，激活全民的精气神，都离不开广泛全面的创业教育。

走偏了的创业教育

创业是否需要教育？创业又该如何教育？一直以来，关于创业教育的认识都是仁者见仁，智者见智。有人认为，创业者是由天生的基因和个人禀赋决定的，像乔布斯、比尔·盖茨、扎克伯格等谁又接受过创业教育呢？有人认为，创业者是可以培养的，就像任何一个职业、任何一项技能一样，创业都要经历一个从不成熟到成熟的过程。这一过程受多种因素影响，创业者的个人选择非常关键，创业教育的作用也不容忽视。

自1947年哈佛大学首设创业教育课程以来，创业教育越来越受到各方面的重视。英国学者柯尔·博林在向经济合作与发展组织提交的《学会关心：21世纪的教育圆桌会议报告》中，提出了21世纪新的教育观念——未来的人都应具有三本“教育护照”：第一本是学术教育，第二本是职业教育，第三本是事业心和开拓技能的教育即创业教育，并建议把创业教育提到与学术性和职业性教育同等重要地位。因为，高等教育的毕业生不再仅仅是一个被动求职者，更可能是成功的创业家和新工作岗位的创造者。

近年来，创业教育成为我国教育培训领域的一个新热点。一方面，政府不遗余力地倡导创业教育，2015年国务院办公厅下发了《关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》，允许保留学籍休学创新创业。教育部发通知要求从2016年起所有高校都要设置创新创业教育课程。另一方面，在创业教育实践中也出现了一些值得思考的问题。《武汉晚报》曾经刊载了一个消息，武汉某高校出台了学分转换原则性意见，对学生自主创业可进行不超过50学分的学分转换，相当于一个学年不用上课，此消息一出就引来各方热议。有人认为，实践换学分的做法，让学生走出书斋，提早在社会大熔炉中锻炼，这是教

育的进步。但更多的是反对声音，如：“学生创业了，专业还需不需要？”“如果是这样，高中直接创业就是了，何必上大学呢？”等。一些家长甚至担心孩子既没有创业成功又没学到专业知识，得不偿失。实际上，创业抵学分的做法无可厚非。但问题的关键在于，该校本科4年里总共要修满190学分，50学分接近一学年的学分，意味着创业学生一学年都可以合理翘课。规定的出发点是善意的，但可能违背了支持创业的初衷。

《中国青年报》也曾经有过一个报道，国内最早尝试开办“创业先锋班”的一所知名高校，毕业5期学生，毕业生中的创业人数为“零”；设立创业院系的某大学，学生毕业时选择创业的人数也是“零”。这一报道也引发了许多专家学者对创业教育的质疑，有人认为这样的创业班根本没必要再办下去了，另一些专家则认为不能拿是否创业作为创业教育效果的衡量标准。

这些消息从一个侧面反映了创业教育存在的问题，我们的创业教育是否有点“跑偏”了呢？带着这个问题，我们访谈了一些专业人士，也做了一些国内外创业教育的对比分析，发现理念滞后和认知错位是制约我国创业教育的首要瓶颈，而这些认知误区主要表现在三个方面，我们称之为认知误区的“三大主义”。

一是教育目的上的功利主义。许多人把创业教育简单等同于一种企业家速成教育或创业技能培训，教育观念仍停留在教授学生如何获得财富和创造利润层面，期望把学生培养成企业家。有些人认为创业教育只是为缓解大学生就业难而采取的权宜之计。有的机构开展创业教育时把眼光局限于创业活动本身，把直接参与创业的人数、创办企业数作为创业教育的评价标准。甚至有些大学生趋之若鹜地参加各类创业竞赛，其目的是获得推荐保研名额，而非真正实现创业梦想。

反观在国外一些大学创业竞赛项目中，青年学生不但积极参与，提出创造性的解决方案，而且大多关注重大的社会问题，特别是关注

环境和社会治理问题。之所以如此，是因为这些大学希望通过创业教育培养具有世界眼光和人文情怀的创造性人才，而不仅仅是商业成功人士。

二是教育方式上的形式主义。没有认识到创业教育的本质，而是把创业教育认为是“正规教育”之外的“业余教育”，只注重对受教育者创业基础知识和技能的传授，而忽视了对受教育者创新创业意识和能力的培养。有些机构把上一两门创业课程，或教学生开一个咖啡店、小面包店、开一家网店就等同于创业教育的全部，而严重缺乏系统化、实践性强的创业教育。许多人学了创业课程后，对于创业实践仍然懵懵懂懂。我们曾经采访过一个某知名大学的研究生，他目前正与几个同学做一个大数据方面的创业项目，我们问他是否需要创业教育。他说，创业过程中会遇到很多经营上的困难，非常需要针对性的培训和指导，但他从来没有去上过学校开始创业课程，他觉得没有实战经验的大学教授们教创业，恐怕对他没有太大帮助。另一位创业者则抱怨说，他招的一些员工在大学里曾经上过创业课程，很喜欢将课堂上学的东西生搬硬套，经常跟他讲一套套的创业理论，虽然精神可嘉，但于事无补，让他啼笑皆非。这正是纯创业理论教育的结果。

能否激发学生的创业激情，将创业课程资源和创业导师、投资人、孵化器资源有效对接，让学生模拟甚至真正接触创业实践第一线，是能否产生真正教育效果的关键。

三是教育供给上的片面主义。创业教育是一项理论与实际紧密结合的复杂系统工程，需要大学、政府、企业等多元主体的共同泛参与。但目前，大家一谈起创业教育，往往局限于学校的教育视野，对于社会上的创业教育很少涉及。事实上，当前社会化、市场化的创业教育形式丰富、针对性强、更接地气，各种创业训练营、创业商学院层出不穷，如湖畔学院、京东创业大学、真格驿站、优客商学院等。另外，现实中有大量社会在职或下岗人员再创业，他们也非常迫切地

需要系统的创业教育培训，但针对这一群体的创业教育供给非常缺乏。目前，大量的创业教育机构主要针对大中城市的创业者，对大量中小城市和农村创业者的教育还如同一片蛮荒之地、亟待开垦。

反观一些发达国家，不仅在大学阶段有非常完善的创业教育，而且还把创业教育贯穿人生成长过程，使之成为终身教育的重要组成部分。加拿大从1998年就开始了从幼儿园到中学的创业教育，并将创业教育与传统课程紧密融合，制订了细致的规定，比如幼儿园到三年级，是创业教育启蒙阶段；七到九年级是跨学科创业的学习阶段；十到十二年级是面向特定行业或领域的创业教育。

授人以欲

在同徐小平老师的几次交谈中，他反复强调的一句话就是“创业是一种意识”。为此，他专门讲述了一个自己的故事。“当年我在中央音乐学院读书的时候，到处有人来找我们讲音乐欣赏课，那会儿还是1980年。我们班有一个后来当教授的同学就编了一个授课目录，上面有各种音乐欣赏课程，什么小夜曲、弦月四重奏、交响乐、歌剧欣赏，等等，每一门课都能讲一个学期。1980年我们就讲遍了北大、清华、北京理工大学、中国人民大学等北京主要高校，而且当时是小车接送，两块钱一小时，那时候是很高的报酬了！假如当时就有创业教育让我具有了创业意识，我毕业以后还找什么工作啊，我就专门成立一个音乐欣赏公司直接去创业了。”

徐小平老师的亲身经历，其实揭示了一个简单的道理：唤醒每个人内心深处的创业意识，真正激发出创业精神，才是创业教育的本源和初衷。不管一个人多有才、多有能力，如果他没有创业意识和欲望，也就不可能再谈其他任何东西了。传统教育强调授人以“鱼”和“渔”，但仅仅教授创业知识和方法，而没有激发人的创业欲望，必定是一件费力不讨好的事。这也正是我们提出创业教育要“授人以欲”的原因。

为什么创业教育的首要任务是开发每个人的创业意识和潜能？

一项心理学研究表明，一个成功的人仅发挥了自身潜能的6%，而90%以上的潜能都被埋没了，创业潜能和意识的开发也是如此。追根溯源，本书开篇就提出了“创业人”假设，认为每个人都有建功立业的意识和本性，而要成为创业者，就必须将它激发出来。

那么，创业潜能靠谁激发？一个是靠内在创业意识的自我觉醒，另一个就是靠外部的创业教育来激发。

在创业管理教材里，创业意识被定义为“人们从事创业活动的强大内驱动力”。很多人认为，创业意识和创业精神往往是天生的，也就是自我驱动和激发，乔布斯、比尔·盖茨、扎克伯格、马云等都是这方面的代表人物。除了自我激发，我们认为创业教育是另一种驱动个人内在创业意识、激发创业潜能的方式。

在第四次创业浪潮中，创业教育对创业人内在创业意识的唤醒和潜能的激发越加重要，因为在过去的几十年中，这种直击痛点的创业意识教育已经离我们越来越远，现在需要的是把它赶紧拽回身边。

2016共和党总统候选人、前惠普CEO卡利·费奥里娜在微博上曾经说过“中国人擅长考试，但缺乏想象力，没有创业精神，也没有创新意识”，她同时还说，“教会学生创新创业、冒险和想象是美国人所独有的财富，我们不能失去。”正所谓“他山之石，可以攻玉”，这些话虽然听着刺耳，却有着很好的警示意义。

事实上，中国人强烈的创业意识在全世界任何民族中都找不到。就像马未都所说的，“中国人不管多大的老板，百亿身价的老板，没有一个能够安安静静地吃顿饭，经常几个手机轮着接。”前段时间，有一部叫《日本的长寿企业》片子，将世界上延续200年以上不改初衷的企业定义为长寿企业，这些企业最初干什么到今天还是干什么。全世界的长寿企业不足4000家，日本就有3000多家，德国400多家，中国大陆、台湾和香港加起来一共15家。这个数据一定不是偶然的。经常有朋友去过日本以后都会说，你看日本的一个小小的餐馆，老太太满头银发端上一碗面，一打听，三代人都没有扩张，就做这么一个餐馆，两张桌子、八个凳子。要是中国人，第一碗面端上来就想到了融资，第二碗面端上来就想到上市了。

这样的数据和故事表明了一个民族的心态，中国人并不缺乏创新精神和创业意识。但中国传统教育模式对创新精神和创业意识的限制甚至禁锢，不能不说是当前民众创业意识严重不足的原因之一。巧妙地融合传统教育和创业教育，是未来教育改革的必经之路。让我们看看英国的做法。

英国国家教育部花了10年时间，为本国大学的几百门学科都编写了对应的一本创业书，来教这个学科的学生如何创业，像牙科学生、心理学学生、数学学生、整容专业学生、物理专业学生等，如果想创业，都可以找到相应的创业指导，这在英国被称为“startup menu for specific discipline”（学科创业指南）。这个例子带给我们的启发是，即便是学校的创业基础教育，也可以做到精准化地激发创业意识，而绝不是为教而教。

2011年，真格基金成立，不少受到中国创业大潮感召的海归们毅然辞职回国找到徐小平老师，激动地讲述他们的创业想法。然而，徐老师和创业者们四目相对，纠结地说：“我不投你，你难受，但现在投你，我也有点难受，不如你先跟着真格，看看我们投资的公司，或者就在我们办公室待几天，和我们或者其他前来的创业者聊聊，学习一下？”就这样，第一期的“真驿站”开始了。真驿站的初衷，是让潜在的创业者走过创业之前的迷茫，找到自己的方向，更好地实现自己的创业梦想。

从2014年12月21日至今，已经有超过百位营员入驻真驿站，年龄跨度从20岁到50岁，他们中有在Google、LinkedIn（领英）、Salesforce（美国一家客户关系管理软件服务提供商）、瑞银、高盛、斯坦福大学等工作学习，准备回国扔掉光环接地气的精英，也有对梦想从一而终地坚持的普通人，他们从美国、法国、英国、新加坡、澳大利亚等世界不同角落来到真驿站。在真驿站，学员们会拜访真格投资的明星项目，向创业先行者们学习干货，同数亿美元估值公

司的CEO单独会面讨论创业计划，认识真格投资的其他公司，通过真格结识合伙人，同徐小平、王强老师面对面讨论创业话题和创业灵感，学习后参加模拟路演并得到站友和老师的点评。

在参与过“真驿站”后，有的站员创立了自己的公司，现已估值过亿，有的站员选择加入创业公司一起奋战。第五期真驿站的站友麦采尧在驿站活动结束后，就创立了马达数据，并且获得真格投资。他说：“我参加真驿站的感受有两点，长见识和交朋友。在两周的真驿站活动里，我们密集地走访了20多家企业，对从每个公司的业务逻辑到创业人的创业心路都有了直观认识。”

在我们看来，真驿站这种帮助有创业理想的海外学子在创业想法摇摆不定时，先到北京看看、到真格所投创业公司现场考察交流的模式，其实就是一种激发创业意识的方式，一句简单的“聊聊和学习一下”，蕴含的正是对创业者激情的激发和创业精神的启蒙。

当前，还有一种激发创业意识的有效方式就是聆听创业成功者的故事，不同时代的创业传奇就是最好的榜样，不论是任正非、柳传志、鲁冠球，还是俞敏洪、史玉柱，亦或是马云、李彦宏，他们的故事都给了普通人极大的鼓舞和动力。这正是几乎所有的孵化器、创客空间和社会创业教育机构中都配备大批创业导师的原因之一，也是电视、报纸、网络媒体宣传创业典型人物的重要动机。

对创业意识不仅要唤醒和激发，更要支持和保护。就像人们往往认为大学生创业不靠谱，但对大学生创业意识和创业行为是否宽容，正是检验一个国家对创业态度的试金石。全国政协常委、中国科学技术协会副主席陈章良在2016年“两会”做客人民网强国论坛时就说过，“年轻大学生开始尝试创业，虽然很初级，但是这种创业意识特别重要……在成都创业园区，我是一个一个小组问过去，了解到一些大学生创业项目看似不那么高深，却能解决实际问题，很快就得到了天使投资。”对大学生创业意识的保护和支持，正是宽容和容忍失败

的创业文化的一种表现。比尔·盖茨是哈佛大学法律系辍学生，乔布斯是斯坦福电子信息工程专业的辍学生，扎克伯克是哈佛大学计算机和心理学专业辍学生。美国社会对这三个学生辍学创业的意识和行为，一直是宽容和保护的，最终成就了微软、苹果、脸书这几家影响人类历史进程的创业企业。

知识是死的，精神是活的；创业首先是意识，其次才是能力，授人以创业之欲、激发个人的创业意识正是创业教育的最高境界。正因如此，创业教育不是让每个人都去开公司，而是激发每个人的创业意识和欲望。如果当时有这样的态度，徐小平就不用在毕业后十多年才联合创办新东方，而更多的王小平、李小平、张小平也会不断地出现。

像创业家一样思考

创业并非一项“工作”，而是一种面对挑战和机遇时的思考方式和行为模式，是否真正具有创业思维往往会决定创业的成败。

让我们看看滴滴打车CEO程维的创业家思维。

程维到北京出差经常因为打不到车误机而几近崩溃，这也几乎是所有人的“刚需”和“痛点”，尤其是在雨雪等恶劣天气条件下，由此激发了最早滴滴打车的创意。但以前出租司机不用智能手机，所有人都觉得滴滴不靠谱，程维也不知道能不能行，但他笃信直觉，跟着感觉走了。程维的直觉背后其实有一个简单的道理，当所有人都觉得可行的时候，市场已经饱和。有了创意要实现它，还要找到志同道合之人。程维一开始找不到合伙人，机缘巧合碰到了合适的CTO（首席技术官）；好不容易有了司机又没订单，但2012年底下了场大雪，结果订单一夜破千。不管有没有合伙人，不管有没有下雪，在这个过程中，程维唯一能做的就是用最快的速度不断试错、打磨产品，做到万事俱备只等风来。

一个在功能上简单到无法再简单的打车APP，背后的惨烈厮杀难以避免。滴滴刚进入市场时有易到用车，后来又有百度、高德、大众点评，甚至还有国外的Uber。为应对这些竞争，滴滴先与腾讯地图合作并打通微信支付，后来又与快的合并。由于当时没有政府的红头文件，滴滴差点被以扰乱车辆管理秩序而被要求下架。程维能做的就是尽快地占领市场。程维以前在阿里工作，主要从事线下工作，经验和能力也主要在线下。当很多人质疑他没有创业经验时，他将在阿里汲取的互联网创业思维和线下执行力嫁接在新业务上，通过“干中学”和快速迭代能力不断闯关，让滴滴不仅活了下来，还越活越好。创业

中的产业洞察和快速迭代能力往往更胜经验。程维创办滴滴的过程，正是对创业家思维最好的诠释。

“90后”明远是一家SaaS创业公司的合伙人兼产品经理，他毕业于哥伦比亚大学，回国后即加入腾讯手机游戏事业部当了一名产品开发工程师。当问到他从腾讯辞职到创业之间的空档期在做什么，他说“我报了一个叫‘小饭桌’的创业教育课程，是第一期的成员，一个多月的课程还真学到不少东西”。言谈之间能感受到他对创业课程是满意的。当问他最大的收获是什么时，他沉思了一下说，“一开始我认为最大的收获是知道了一些创业常识，像流程、融资、股权、合伙人，后来我发现不是这样。通过创业导师的讲授和互动，我了解到创业的过程和创业家面临的复杂情况根本不是我以前想象的那样，他们的思维方式真的太不一样了，以至于一开始当我把自己想象成一名创业者时，非常恐惧。”最后他说，像他这样的工科男原来只关注技术，认为有技术就能创业，上了创业课之后他对创业的认识已经彻底转变，要创业就必须像创业家那样去思考，这就是最大的收获。

明远所讲的，其实正是一个普通人将创业理想变为创业现实过程中最需要并且最重要的东西：创业思维方式。这既是创业者和职业经理人最大的区别，也是个人具有创业意识后创业教育真正应该肩负的使命。

创业思维方式的教育，绝不只是在课堂上就能教授出来的，而更多是通过社会化、市场化手段的潜移默化的影响和传授。

2016年3月，马云在杭州西溪湿地为阿里800余名入职一年的新员工上了一堂公开课。他首先谈了自己当初创业的理想，就是希望中国土地上诞生一家对世界经济发展、人类社会进步有贡献的公司。他说：“这不是公司玩得太虚了，这就是我们公司的与众不同之处……阿里巴巴的门很容易出去，但是很难进来。”后来马云又讲到公司的使命是“让天下没有难做的生意，阿里未来的85年，依旧会按照这样

的路线往前走，强大的理想主义加上现实主义的结合，形成我们对于未来的思考、对于世界的思考”。

马云的这堂公开课，不只是一次普通的企业内训，更是一堂生动的创业思维教育课，凸显出他作为创业家一贯的思维方式。在阿里整个创业过程中，马云说过的一些话曾经饱受质疑。1998年从京回杭创业之初，马云在如今已经成为著名景点的杭州湖畔花园小区16幢1单元202自己的家中，就说阿里巴巴是以“东方的智慧、西方的运作、全世界的大市场”为基础的公司，阿里巴巴虽然诞生在中国，但它是一家全球化的公司，我们要做一个由中国人打造的世界性公司。这样的一个宏大愿景让当时的员工眼神空洞、充满迷茫。同样在1999年，马云说：“我们要建成世界上最大的电子商务公司，要进入全球网站排名前10位。”“我们的B2B（企业对企业）将为互联网服务模式带来一次革命！”这样的话语当时被舆论攻击得千疮百孔、体无完肤，因为电子商务当时还不被人理解，而全球前10位的宏大目标更被人说是痴人说梦，还有人直接说了两个字“呵呵”。2003年马云宣布阿里巴巴当年实现日收入100万元，2004年日利润100万元，2006年日纳税100万元，于是有人说这家伙吹牛吹破天了，并由此掀起了一轮口水战。

时至今日，阿里在全球取得的成就已经让人逐渐淡忘了这些旧账，而阿里故事背后创业家的远见、坚持、信念与乐观、果敢，已经成为阿里最宝贵的精神财富，马云也通过内部公开课这样的方式将创业家思维传授给新的员工，为自己的百年老店梦想继续奋斗。

马云和阿里的历程告诉我们，创业家能力并非只是掌握一些创业商业技能，如商业计划书、电子表格、营销策划等，而是创业思维方式，是一种将理想变为现实的思维方式。所谓当家才知油米贵、出门才晓路难行，创业家的思维方式决定了他们是如此不同：有强烈远见而不短视，为理想信念而不只为赚钱，拥抱风险挑战而不规避，乐于

开放创新成果而不刻意保护，敢于果断决策而不是犹豫不决，乐观自信而不自负，还通常是最后一个拿薪酬的。

创业是一个自我实现和自我超越的活动，让创业思想变为创业现实是王道，而创业教育正是架起创业想法到创业实践的一个桥梁。

有一名海归先在外资银行当了两年行长助理，又在一家天使投资机构工作了一年多，可以称得上是一名典型的职业经理人。2015年她开始创业，在创业半年后，她说了三段很有意思的话，第一段话是“和以前自己当打工仔相比，现在我手下的产品工程师、设计师可以在自己的时间里尽情地娱乐和休息，但我必须始终关注企业的未来，因为创业就像鲨鱼一样，停止前进意味着死亡”。第二段话是“我几乎每天都有要放弃的想法，但一想到自己做的事有可能改变企业未来的工作方式，我又坚持了下来”。最后一段话是“我以前有严重的拖延症，变身创业者后，我不仅瞬间克服了拖延症，还将‘当日事当日毕’作为公司文化的重要内容，我每天晚上都会让大家用Quip（团队协作写作工作）软件将自己当天的任务和进展放上去，所有人都能看得到其他人当天的工作情况”。

这名创始人在公司内部所做的，其实也是一种创业思维方式的教育和文化的布道。正像一名天使投资人所说的，真正的创业者，不仅要敢于直面死掉的风险，正视他人的质疑，信任自己的价值判断，更要善于将梦想变成现实，而不是整天抱着梦想，最后让它变为空想。

教育变革的三个向度

2016年初，知名天使投资人李开复花了15天时间，带着100人的队伍奔赴硅谷，深入苹果、谷歌、脸书、空中食宿、特斯拉、推特等18家时下最负盛名的企业参观，拜访了26位硅谷大佬。为什么在年初火急火燎地奔赴硅谷？又为什么耗心费力安排了满满当当15天的行程？回国后李开复向媒体回答了“硅谷之行”的初衷。

李开复说，中国创业者在创业活动日益国际化的当下需要弥补一些短板。创业者在有些方面能力很强：知识面、产品开发能力、管理能力、战略和竞争战术等，但在世界观和格局等方面有欠缺，这种欠缺其实就是十亿美元公司和百亿美元公司的差别所在。具体说，一个创业者可以整天琢磨怎么提升产品功能、获取更多用户，但如果格局不够大，眼光不够长远，就应该去最好的学习圣地硅谷增长见识。李开复为创业者精心安排的这次“硅谷之行”其实就是一次独特的创业教育，也是未来创业教育变革的重要方向——培养更具备全球视野和战略高度的创业家。

全球化已经不再是创业者的一道选择题，而是一道必答题。随着创业活动全球化日益深入，创业的边界不断拓展，创业活动的复杂程度和难度大大增加。创业者只有把全球范围内的资源、市场机会都放在一起思考的时候，才能做出最靠谱的决策。同时，全球资源整合能力和跨文化管理能力也成为创业者必须具备的重要素质。因此，未来的创业教育需要更加强调国际化视野和能力的培育。

在这方面，新加坡是一个很好的例子。新加坡是一个典型的城市国家，资源禀赋缺乏，服务经济是国家主导产业，这使得新加坡的创业教育一开始就非常强调国际化。一方面，选派创业者到美国硅谷、

中国台湾新竹科学院、日本筑波科技园等创新创业高度活跃的地区去实习、参观、访学，在实践中感悟和学习最新的前沿技术和国际化思维；另一方面，启动本土成功企业家发展计划，为大学生提供在本地的国际化企业或知识密集型企业中实习的机会，培养创业者的全球化意识和眼光。

与欧美顶级创业家相比，中国本土的创业者无论在全球化意识还是能力方面都还有较大差距，一个更加开放、更加国际化的创业教育将使未来更多的中国创业者通往成功之路。

当前，中国的创业活动正在从生存型创业向以技术型、知识型创业为代表的高质量创业转变。电子信息、人工智能、生物、现代农业、智能制造、新能源、新材料等技术含量高、知识密集型的行业将成为高质量创业的主战场。但新技术的商业化周期长、投资大、风险高，创业者需要整合技术、资金、市场、信息、政策等多种要素，特别需要捕捉甚至创造市场需求机会的能力和灵敏性。然而，大多数的技术型创业企业不自觉地坚持“技术主导论”，只以技术为先导，由技术人才担任公司老大。创业需要企业家思维，科学家思维和企业家思维往往有较大差距，技术型创业者往往从科学技术的局部或小处着眼，企业家则要从整体出发，考虑如何整合资源实现商业目标。

我的一位朋友原来是某大型国有企业的研发人员，2010年辞职创业从事高端模具加工。虽然使用的设备比较先进，产品质量也很好，但由于市场营销和成本控制等方面的问题，公司从成立到现在已经6年了，产品成本相对同行业还是高出不少，公司业务也不稳定。现在他特别希望通过针对性的营销和成本管理培训提升团队素质，帮助公司走出困境。

阿里巴巴成立的“湖畔大学”，把有三年以上创业经验的人召集在一起，以专门研究商业失败作为授课的主要方式。马云认为，“我经过了天猫、淘宝、菜鸟等五六家公司的创办和发展，应该把这些经

验传递给所有创业者。我觉得今天那么多人创业，不是个坏事，但是我们也要想办法为他们做好保险带。”京东携手投资界“大咖”，发起成立“京东众创学院”，定位于向创业者提供全生态服务的平台，学院根据初创公司所处发展阶段的差异化需求，提供实战性的创业培训；同时，京东体系内的各类资源将对创业企业开放。牛文文创办的创业黑马学院也是一家为成长型企业创始人提供创业教育培训的专业机构。学院依托创业黑马公司的资源优势，将创业培训与最新的IT技术、经济理论相结合，探索全新的互联网创业培训发展模式，并辅以创业投融资服务，为有潜力成为中国未来商业领袖的创业“黑马”提供学习、融资、推广、合作、咨询等服务。

未来十几年，我国创业活动的规模将持续扩大，创业者数量也将达到一个非常巨大的数字。腾讯科技的一个关于中国细分人群创业潜力调查表明，在全部近6万名参与调查的网友中，45%的人认为自己有较多的创业想法，已经创业的网友占比达到19%。有些机构甚至预测，未来创业群体将占到劳动人口的50%。如此庞大的创业大军的成长和崛起，需要全方位的素质和能力提升。福能集团打造的创业职业能力养成平台PVGO[注]项目，就是通过校园实践项目、金牌训练营和全国百场高校宣讲活动，遴选知名高校最优秀的大学生进行创业能力养成培训，为社会塑造高素质就业人才和创业人才。

在创业的空间范围上，尽管大城市创业资源丰富，但创业者人数众多，市场竞争激烈，未来的创业活动将从一二线城市逐渐向三四线城市转移，甚至“上山下乡”，到中小都市和县乡周边乃至农村拓展事业。随着农村交通和信息基础设施的不断完善，未来几年农村创业可能将迎来最大的红利期。农村年轻人再不用靠外出打工养家糊口，而是更多依靠打工学来的技术和本领在家乡投资创业。这批创业者在知识、能力积累和资源上与大城市相比有一定差距，更需要通过持续的创业教育快速提升创业的能力和水平。

总之，传统的创业教育要顺应未来创业发展的新趋势，进行系统性的变革。一是要适应创业全球化趋势，大力提升我国创业教育的国际化水平，培育一批具有全球眼光和战略高度的领袖型创业者；二是要瞄准科技创新和产业发展的最新前沿，推进创业教育专业化精细化发展，培育一批能够引领高质量创业的复合型创业人才；三是要面向普罗大众，发展更加普惠化的创业教育，使得更多的创业者能站在前人的肩膀上，共享创业思维和智慧，少走弯路。

---

1. PVGO，福能集团品牌。P即Power（能量），P系列是电力储能产品；V即Value（价值），V系列是品质生活产品；G即Green（绿色），G系列是绿色环保产品；O即Original（原创），O系列是一批创新产品。

第九章
个人创业化生存

不管愿不愿意、接不接受，第四次创业浪潮已经来到你的身边，一如那诗句所说：你见，或者不见我，我就在那里，不悲不喜。

那么，个人应该怎么办？不论是初出茅庐的90后，还是历练多年的企业高管，不论是工人农民还是城市白领，不论来自体制内还是体制外，不论打算辞职创业还是守成观望，都要意识到，这轮浪潮既是每个人实现人生展翅高飞的一次重要机遇，也是必须正视和应对的一个不小挑战。唯有秉持创业化生存之道，以创业精神和思维拥抱、参与和推动创业时代，才能顺应社会变革大势，真正有所作为。

投身创业：舞在浪潮之巅

最近一段时间，关于大学生创业是否靠谱的争论甚嚣尘上，很多人认为大学生创业是找不到好工作的无奈之举，我们并不想对这个问题做出正面或负面的判断，因为见仁见智。但一个不争的事实是，硅谷一大批全球知名企业如微软、雅虎、苹果、谷歌、脸书等几乎都是由在校学生创办的。一名天使投资人关于大学生投身创业有过一个有趣的观点，“大学生创业不成功大不了回去再找个工作上班，最差就是这样了，所以怕什么？再说亏了也是投资人的钱。”大学生投身创业最大的优势并不是他们拥有多少物质财富和社会资源，而是无与伦比的创造力、改变世界的理想和难以抑制的激情，这正符合这次创业大潮的精髓。在一个透明化、不拼爹的互联网创业时代，更重要的是创新创意能力和快速学习能力。

最近的一项调查表明，87%的在校大学生对创业感兴趣，有77%的大学生想要自己创业。老牌风投公司IDG资本前两年也断言90后移动互联网创业的“黄金时代”已经到来。2014年IDG正式设立了规模为1亿美元的“90后基金”，连续投资了10多个90后互联网创业项目。

事实上，在技术型创业中，大学生、研究生包括留学归国学生一直是最重要的群体之一，这为大学生就业打开了另一扇大门。诚然，创业不一定是丝学生们的最佳就业路径，但一定是他们实现自我理想和逆袭上升的绝佳路径之一。创业对大学生的意义，也从原来就业生存的被动之选，变成实现自我的主动之举。

1998年，刘欢唱了一首公益歌曲叫《从头再来》，这首歌是中央电视台当时为了鼓励大批国企下岗职工鼓起勇气再就业而创作的。在这首歌中，下岗工人的创业曾被“悲壮”地描绘为“从头再来”。而

在20世纪70年代末，“傻子瓜子”创始人年广久的创业曾被视作离经背道、唯利是图，他自己也三度入狱。可以说，草根工人和农民的创业一直不被重视也不被看好。然而，纵观改革开放后中国的创业历程，草根工人和农民们一直不缺乏创业激情和智慧，像小岗村农民实行土地联产承包责任制就是一种大胆的创业，20世纪90年代后兴起的农村产业集群更是一种群体性的农民创业之举，国人对陶华碧、鲁冠球、李书福的创业故事也耳熟能详。1996年的下岗女工熊英创办了家政服务公司“花木兰”，经过20多年打拼，现在已经成功挂牌新三板，被誉为“中国家政第一股”。

我是一名有机农业的忠实爱好者，几乎每天都要看CCTV7农业频道的《致富经》栏目。这个节目中大量农民的创业故事让我这个经常接触高科技创业的人看得热血沸腾。这其中既有传统的种植养殖创业，也有大量“互联网＋农业”创业。互联网最大的贡献是拓展了工人和农民创业的空间，让广大工人和农民快速和全面地融入社会并致富，拥有一技之长的维修工人、按摩师傅、酒店大厨，甚至下岗大妈等都能利用O2O互联网平台提供服务。

让我们来看阿里巴巴的一组统计数据，2015年全国共涌现出780个淘宝村，171个淘宝镇，甚至全国832个国家级贫困县也有1972.65万个淘宝用户和29.27万个淘宝卖家，还有一些国家级贫困县从2014年开始出现了淘宝村，成为电商消贫的典型示范。在阿里的定义中，“淘宝村”是指大量网商聚集的村落，本村活跃网店数量达到100家以上，网商数量达到当地家庭户数的10%以上，并且电子商务交易规模达到1000万元以上；而当一个镇、乡或街道符合淘宝村标准的行政村大于或等于3个，即为“淘宝镇”。从创业的角度看，我们更愿意将这些淘宝村、淘宝镇称为创业村、创业镇，因为正是创业让这些村民淘到了真正的宝。

看到这些，谁还会否认这次大潮中草根工农的创业力量？

2015年我国科技界的一件大事就是屠呦呦获得诺奖，而在她获奖之前，一个叫“知识分子”的网络论坛就已经预见性地重点推荐和介绍了屠呦呦的青蒿素研究成果，这个论坛正是由饶毅、鲁白、谢宇三位知识分子创办的新时代引导思潮的科技人文移动新媒体。相对于传统知识分子将科研成果转化为高科技产品的创业，这无疑是一种新形式的知识分子创业。人们逐渐意识到，在第四次创业浪潮中，教授学者们除了可以提供创新性的产品和服务，创造和传播领先性的思想也是一种创业。

从当年柳传志破釜沉舟从中科院下海创办联想算起，中国的知识分子已经经历了若干次创业洗礼。今天的知识分子们拥有了更好的创业环境和条件，国家政策大力支持，民众也普遍认同。2016年春节刚过，一条来自政府的消息刷屏了，它就是国务院出台的支持科技成果转移转化的五大政策，不仅提出提取不低于50%的科技成果转移转化净收入用于奖励，并且将科技成果转化情况纳入研发机构和高校绩效考评，这样的政策导向和力度是破天荒的头一次，不啻为中国知识生产力的一次大解放。知识分子在这样的利好环境中投身创业，必将催生更多知识型、科技型、公益型的高质量创业。

王石曾经说过，他最崇敬的人是褚时健，因为他从“烟王”到“橙王”连续创业，活出了精彩传奇的一生，是一个“影响企业家的企业家”。事实上，企业家和高管们的二次甚至三次创业并不是一件新鲜事，他们拥有丰富的行业经验，积累了大量社会资源，视野更为开阔，把握机会更准，这让他们有能力，也有想法驱动自己的高起点创业，因此是相对成熟的一类创业者。地产业大亨毛大庆2014年从万科辞职，创办服务创业者的优客工场，壳牌中国第三号人物于畅2014年辞职，创办互联网加油的“车到加油”，实现了从传统行业向创业服务和互联网服务行业的转型。原兰亭集势董事长助理宋睿因为自己一个创意而辞职创办货车的滴滴打车企业——罗计物流，世纪佳缘创

始人龚海燕辞任后，转向互联网教育行业，完成了从一个领域的互联网创业向另一个领域互联网创业的转型。

除了企业家和高管们的连续创业，还有一些人似乎生来就是为创业而生的。“小恒水饺”创始人从中学就开始创业，曾经雇用当时的高中老师为自己的吉他培训课堂打工，在上大学后又和几个同学一起开过网站制作工作室，大学毕业后又干过火锅店，一直到蛰伏三年研发饺子开了现在的小恒水饺店，失败远远多过成功。虽然李恒讲起这些来显得很轻松幽默，但他的故事让人看到创业有多么容易失败，更看到了李恒有多么执着。这样的人就是“职业创业人”，他们的特点就是连续创业，甚至以创业为生。职业创业人在第四次创业浪潮中更多、更强，像从金山到小米的雷军、从校内网到美团的王兴、从优创到科通芯城的康敬伟等。这些人打破了国人“成王败寇”的固化价值观，用一种打不死的小强精神向世人宣告创业失败是一种常态，连续投身创业的精彩更值得人尊敬。

在职业创业人以外，还有一些拥有一技之长的专业人士也纷纷搭上开往春天的创业班车。有一位三甲医院的胸外科医生，在50多岁即将退居二线之际，毅然决然从公立医院辞职前往一家港资私立医院担任胸外科主任和学术带头人，这样的人生转换在当地引起了巨大轰动。当我问他怎么做出这个决定时，他只说了一句话，“我还能用我的专业技能创造更大价值，但以前的平台很快就对我关闭了。”

一个人能创造更大的价值就是一种创业。就像这位医生一样，很多律师、演员、金融家等专业人士在移动互联时代和政策管制放宽的大背景下，纷纷利用更好的平台放大个人价值，“以技闯天下”。韩红从空政文工团退役后即创办了华录百纳娱乐公司任董事长兼CEO，中央电视台新闻频道原主播郎永淳辞职后加入找钢网担任公共关系方面的高级副总裁，张泉灵辞职后出任紫牛创投基金合伙人，邓亚萍从人民日报辞职后投身体育创业，等等，就是典型例子。

官员下海创业一直颇受社会关注，1985年国家企事业单位“停薪留职”的下海经商就是第一次创业大潮中官员创业的真实写照。在这次创业浪潮中，我所熟悉的一个单位，在短短两个月内就走了多位年富力强的处级和局级干部。最开始我觉得这并不是一件好事，因为他们在原来的岗位已经躬耕多年，业务精湛，已堪大用。但后来我同其中一些人进行了深度交流后，我的想法变了。

这次一大批体制内的精英官员勇敢地投身创业，与以往最大的不同，既不在于环境更宽松、通道更畅通、内涵更丰富，也不像以前几次下海，官员直接到市场经济的海洋中游泳，带动全民皆商，而在于真正推动了一些社会经济问题的解决，是在国家转型方略和实际落地之间搭建起了一个桥梁。这种官员投身创业，不仅能推动国家政策的有效落地、将政策优势转化为企业运作优势，还能为企业寻找开拓一些新的发展机会。

这样看来，这次的官员投身创业更符合社会经济转型的迫切需要，是社会的一个巨大进步。当然，在这样一个竞争激烈的年代，不是任何一个官员都可以顺利下海游泳。梅永红在辞去山东济宁市长加盟深圳华大基因时就曾说过一句话：“永远保持随时可以离开的能力。”没有这种能力，可能只能在体制内当一辈子“撞钟和尚”。政府官员下海创业，正是人生再出发的一种精彩体现。

投资创业：点燃星星之火

很多人在过去几年中都有一种感觉，自己身边或其他人身边的有钱人真是越来越多了，而有钱人中投资创业而不是投资房地产或黄金的人也越来越多。这其中，既有成功企业家和职业经理人，还有富二代和文体明星，甚至还有普通老百姓。

在这一轮创业大潮中，每个想投资创业的人，都可以选择适合自己的方式投资，尤其是互联网众筹模式的出现，使得普通百姓投资创业也变得触手可及，但真正以职业的方式去投资创业仍有很高门槛。

魏法军2001年从清华MBA毕业后就一直在清华科技园创业，直到将自己和同班同学一起创办的海兰信成功带上市。以前他总爱讲述海兰信的那点事，但从2014年元旦聚会开始，他的言语中更多出现了创业两个字，2015年他在发言时更是大声呼吁周围的人都去创业或投资创业。当然，他自己已经转变为了投资人。魏法军“创而优则投”的变化，其实正是一类成功企业家和成功创业者的缩影，可以称为“独立型创业投资人”。这类投资人拥有敏锐的市场直觉、丰富的实战经验、一锤定音的决策能力和广泛的人脉资源，他们转型成为创业投资人不足为奇。具体来说，这类人通常包括企业家、职业经理人和成功创业者等。

李开复2009年从国内一名成功的职业经理人转身成了创业投资人，创新工场在短时间内迅速成为国内知名的孵化器和投资公司，分别募集了两只分别为1.8亿元和2.75亿元的美元基金和一只约4亿元的人民币基金。在创新工场投资的50多个项目里，有20个左右获得A轮融资，安全宝获得B轮融资，魔图精灵和乐阿被收购。2012年，李开复将创新工场明确定位为“不折不扣的投资机构”，除了天使期还积极参

与A轮和B轮风险投资。原经纬创投中国基金投资董事胡海清及原陌陌运营副总裁郑毅联合发起了早期风险投资基金“浅石创投”，专注于投资大消费互联网领域的消费、医疗、文化等新兴模式。

除了独立型创业投资人外，还有一类投资人是“委托创业投资人”，就像娱乐界最近很流行的跨界创投。中国的文体明星其实已经发展成为一个独特阶层——拥有巨大的社会资源、千万粉丝与财富，他们受益于互联网和技术革命，有足够的动力和能力投资创业。但是，他们对创投并不专业，必须依靠专业投资团队进行海量项目的筛选和管理服务。邓超在“蒲公英创业计划”中与360公司董事长周鸿祎、真格基金徐小平、导演俞白眉三人一起担任创业导师，寻找“中国好应用”，对安卓应用APP开发者提供全程资源支持。而像姚明、黄晓明、李冰冰、郑钧等都通过将自身资金委托给专业人士或机构进行运作。在创投界，天使投资机构经常采用的“GP+LP”模式就满足了对创业投资不专业但资金实力雄厚的有限合伙人参与创投的要求，它能显著降低出资人风险，是“圈外人”进入创业投资圈的一种稳妥高效的方式。

张泉灵2015年从央视辞职加入紫牛基金成为合伙人，是被人们津津乐道的一件事。与委托专业人士打理创业投资的人群不同，张泉灵利用自己的社会影响力，不仅成为创投基金合伙人，还与其他合伙人一起参与创业项目的甄别和具体投资活动。这种参与创投的方式可以称为“合作投资创业”，它不仅能充分发挥投资人自身在社会资源、影响力等方面的优势，更能在第一线参与投资，对创业投资的把控更强。

相比以上三类精英投资，以前让老百姓成为创业投资人几乎是不可能的事情。但现在，互联网股权众筹的出现让普通百姓也可以投资创业，从而变身为“小微天使”。用最通俗易懂的话来说，股权众筹

就是志同道合的几个人一起做早期天使。但这一过程经历了很长时间，让我们来看看它的前世和今生。

2012年10月5日，淘宝出现了一家名为“美微会员卡在线直营店”的商铺，店主是美微传媒的创始人朱江，他原来在多家互联网公司担任高管。当时朱江决定创业，但是拿不到风投，“我的微博上有许多粉丝一直在关注着这事，当我说拿不到投资，创业启动不了的时候，很多粉丝说，要不我们凑个钱给你吧，让你来做。我想行啊，这也是个路子，当时已经没有钱了”。于是，朱江在2013年2月开始在淘宝店上众筹，“大概一周时间，我们吸引了1000多个股东，其实真正的数字是3000多，之后我们退掉了2000多个，这些投资者一共打来387万元”。具体的投资方式是通过在淘宝店拍下相应金额的会员卡，但这不是简单的会员卡，购买者除了能够享有“订阅电子杂志”的权益，还可以拥有美微传媒的原始股份100股，单位凭证为1.2元，最低认购单位为100股，也就是说只需要花120元下单就可以成为持有美微100股的原始股东。后来证监会约谈朱江，认定该公募融资行为不合规，美微传媒向所有购买凭证的投资者全额退款。

从2014年开始，随着政策的逐步明朗，互联网股权众筹平台开始爆发式出现，淘宝众筹、京东众筹、点名时间、36氪就在这一时期出现，而在2011年就成立的天使汇、创投圈的规模已经位于行业前列。有数据显示，截至2015年10月底，共有186家股权众筹平台上线。2015年3月，京东股权众筹上线，京东打出的一条标语叫“世界那么大，创业有京东众筹就够了”。京东股权众筹采用的是“领投+跟投”模式，即在众筹过程中由一位经验丰富的专业投资人作为“领投人”，众多跟投人选择跟投。领投人用他们的资金进一步撬动跟投人的资金，同时获取跟投人利润的分成。2015年京东众筹全平台募集金额21亿元，项目数超3000个，千万级项目为21个，百万级项目超过200个，项目成功率达90%。

互联网股权众筹不仅让个人投资创业成为可能，还让TMT（科技、媒体与通信的简称）、农业、公益、文创行业迎来老树发新芽的机遇，最明显的莫过于图书出版。在众筹出现之前，图书的出版耗时很长、耗费巨大，要想一夜登上畅销榜极其困难。利用众筹，《周鸿祎自述：我的互联网方法论》一月内筹资160万元，《社交红利》两周内筹资10万元。

在这个时代，不论是独立创业投资人，还是委托和合作投资创业，亦或是老百姓通过众筹当天使，都是个人融入创业大时代的可选路径。

服务创业：做个职业“送水人”

美国淘金时代留下了一句谚语：“淘金的不赚钱，送水的赚钱。”如果把千万创业者比作当年涌向美国西部的“淘金人”，那么服务创业的人就是一个不折不扣的“送水人”。随着创业的蓬勃兴起，创业服务随之也成为一个巨大的新兴市场。未来10~20年，或许有两类人能够获得最多的财富，一类是创业者，另一类是创业服务者。统计表明，我国每年新创办176万家企业，美国每年创办78万家企业，印度每年创办10万家企业，我国已经成为全世界创业最活跃的国家，创业服务业面临前所未有的机遇。

一家创业企业从出生到成长，要面临诸如资源、经验、资金、人脉、公关等各种难题，创业服务正是把创业者和创业资源无缝衔接，形成一个良好的创业生态链条，让创业不再那么艰难。

金融服务是创业者需求最迫切的一类服务。如果说一个初创企业是刚刚破土的嫩芽，那么启动资金就是“生命之水”。然而，融资难一直是初创企业遇到的主要挑战，主要原因在哪里？一是信息不对称。创业大多是从小微企业起步的，缺少规范的财务报表、足够的交易信息，使得银行和创业者之间存在严重的信息不对称。二是征信基础弱。一些青年创业者社会履历相对较简单，缺乏足够的信用基础数据积累，加大了银行贷款的不确定性。三是信贷服务成本高。处于创业期的小微企业资金需求相对较小，大多只有几十万元甚至几万元，而发放这样一笔贷款，成本并不比大额贷款低。

这些中小微创业企业融资困境，正在催生一类新兴金融服务业态——创业金融服务业——的快速发展。自2011年以来，较知名的众筹平台已有十几家，如“点名时间”、众筹网、创业联盟和天使汇等。

天使汇目前是最大的中小企业众筹融资平台，截至2014年初超过8000个项目在其网上注册，已有132个创业项目完成融资，融资总额超过3亿元人民币，80%的项目平均融资额达100万~ 500万元。电商平台也开始兴办关联贷款平台。例如，阿里、百度、京东等先后设立小额贷款公司，开展供应链金融业务。阿里巴巴、京东还不断集成和整合旗下金融板块，分别成立了自己的金融集团。除了直接开办金融业务的网络企业，为金融机构提供服务的中介机构也大量诞生。“数银在线”向银行推荐贷款项目信息，“全球网”为银行提供贷前与贷后的数据评估监测服务，“91网上金融超市”侧重于综合性的推介金融服务。针对大学生创业，出现了“火分期”等一批互联网金融借款平台，为不同的学生群体，按照需求推出了普通包、应急包的借款产品，金额从100元到20000元不等，为大学生微创业提供资金支持。针对农村创业，宜信推出了农村互联网金融产品——宜农贷，农户可获得单笔3000元到20000元不等的贷款，而借款人的年化收益仅有2%。宜农贷通过与优秀的公益性小额信贷机构合作来开发借款人，并借鉴了格莱珉银行的“小组联保”模式进行风控。

除了学校提供的创业教育课程培训外，创业者对社会化的创业培训需求也非常强烈，特别是针对具有明确创业意向的人员和早期创业者的培训更是具有很大的市场潜力。目前，亚杰商会、中关村常青藤创业园、联想之星、黑马营、36氪等许多社会化机构开展了创业培训辅导。亚杰商会实施“摇篮计划”，邀请75位科技、商业、投资金融界的专业人士组成创业导师，采用一对一的方式对初创企业进行战略制订、融资对接、市场拓展等方面的创业辅导。联想之星举办创业大讲堂、创业CEO特训班，由柳传志等企业家对筛选的创业者进行公益培训辅导。

创业媒体服务是大众创业背景下衍生的一个新型服务业态。在互联网生态环境下，创业者与投资机构、创业者与消费群体的交流互动的需求更加迫切。媒体作为一种新型社会网络平台，能够高效、广泛

地连接创业资源和人群，并通过对创业资源的深度挖掘，创造服务价值。目前，各种服务于创业者的新媒体、自媒体相继诞生，已成为创业者与外部沟通链接的桥梁。然而，创业媒体如果紧紧依靠传统的广告服务，难以实现持续生存和发展。以“创业家”“36氪”“虎嗅”为代表的“媒体+服务”模式，越来越受到行业认可。这些媒体借助自身的广泛传播为创业者提供服务，搭建了创业者与创业投资之间、创业者与知名企业之间沟通交流的创业媒体服务平台。由牛文文创办于2008年的《创业家》杂志初衷是为了服务创业者，但起先也与所有传统媒体一样，靠广告赚钱。后来，《创业家》逐步衍生出了黑马大赛、黑马基金、黑马特训营、黑马成长营等服务产品，为创业者提供实实在在的服务。

创业孵化服务是初创企业快速成长的必需品，它能为创业者提供研发、生产、经营的场地，还能共享通信、网络与办公等设施，并提供系统的培训和咨询，以及政策、融资、法律和市场推广等的支持，降低初创企业的创业风险和创业成本，提高企业的成活率和成功率。比如，李开复创办的创新工场，专注于信息产业早期阶段投资，提供商业、技术、市场、人力资源、法律、培训等全方位服务。

“车库咖啡”是一家为早期项目创业者提供低成本、高效率、全开放式创新创业孵化服务空间的创新型孵化器，能为创业项目提供硬件设施和餐饮服务，包括办公桌、宽带、咖啡、午餐，并为创业企业提供“开源创业”的办公环境，通过举办研讨会、餐会、拓展等交流活动，推动创业者与投资人、创业者与创业者之间的对接，为初创项目提供团队融合、商业计划完善、产品发布等多方面服务。“车库咖啡”服务常驻团队近50家，已推动百余个创业团队融合，促进百余个项目互助合作，帮助15个创业团队获得100万元以上的天使投资，有两家创业公司被并购。

人才缺乏也是摆在创业公司面前的难题。许多创业公司经常遇到的情况就是有想法、有钱，但没有合适的人。由于创业公司在知名度、薪酬福利、企业文化等方面大大弱于国企、外企等大型企业，在招聘人才特别是高端人才方面通常会陷入困境：一方面对人才吸引力弱，很难招到合适的人才；另一方面招到之后很容易流失。而人才的缺乏会进一步限制企业创新能力，使本就举步维艰的初创企业面临更为严峻的挑战。如何为初创企业提供优质高效的人才服务既是一个难题，也是一个重要机遇。近年来，一些面向初创企业的人才服务机构和平台异军突起。比如，移动招聘平台成为人才招聘市场一股不可忽视的力量，社交网站在招聘中的作用也越来越大。在新媒体上进行招聘已成为一种不可忽视的潮流，领英、脸书、人人网、大街网等均相继推出了在线招聘服务。

全方位的创业综合服务正在日益受到创业者的欢迎。“优客工场”就是这样的一个例子。从成立之初到现在所做的，“优客工场”看起来更像是在打造一个创业生态，因为它不将自己定义为早期的创业孵化服务提供商，而是定义为中段的“创业加速器”“创业助推器”，服务链条更为纵深，服务对象也更为多样。“优客工场”首先打造了基于分享经济理念的联合办公空间（Co-working space），截至2016年5月，已签约36个场地，布局包括北京、上海、天津、西安、深圳、烟台、青岛在内的全国16个重点城市，办公面积12万平方米，提供2万个工位，可以进行同城和跨城对接。依托这些联合办公空间，“优客工场”为入驻团队提供多样化创业服务：既包括水电、物业、网络等基础服务，也包括财务、人才、融资、法律、商学院培训、传播包装、活动路演、互联网技术应用等专业服务，还包括健身、医疗、娱乐、社交等生活服务，而“优客工场”自己还会投资入驻工场的创业企业。公司创立早期，毛大庆将“优客工场”定义为“线下的阿里巴巴”，在2016年4月他又提出了“优客工场”的“5L际”理念，即打造生活与工作结合的“活力社区”：这是一个以创新创业为核心，融合工作、居住、社区、娱乐、商业等要素，形成服务创新创业

的复合型社区。这样的一个理念，按佟大为的话说就是“5L际空间就是把‘宅在家里’变成‘宅在5L际空间里’”；按“5L际”投资人信中利创始人、董事长汪潮涌的说法，5L际的核心理念是“共享空间的场景化革命”。这样的新型创客空间，无疑更加贴近了打造“不让创业者为工作之外的琐事烦心”的办公社区的目标。

内部创业：你我都是创业家

1902年成立的美国3M（明尼苏达矿物及制造业公司），是世界著名的多元化跨国企业，素以勇于创新、产品繁多著称于世，通过生产数以万计的创新产品，在医疗产品、高速公路安全、办公文教产品、光学产品等核心市场占据领导地位。3M公司平均每两天就能开发出三种新产品，Post-it即报事贴，就是3M公司创造发明的划时代产品之一。3M允许产品设计师Arthur Fry（阿瑟·弗莱）利用上班时间完成这一创新，最后Arthur Fry在自家的地下室完成了整条流水线的设计。为什么3M公司具有如此强大的创新能力？浓厚的内部创业文化是一个重要原因。3M公司有一项不成文的规定即“私酿酒”文化，员工有了好的创意后可以不经主管同意进行秘密研究，并向公司申请资金支持。现在广泛被用于制造防雾产品的“超亲水”物质，就是前些年3M中国研发中心一位研究员在上班时间发明的。

内部创业不是一个新概念，很多美国大企业像杜邦、惠普和德州仪器早在20世纪70年代就开始鼓励员工创新，给员工时间、财力、设备和仪器，让他们像实现一个工作计划那样追逐自己的理想。这样做让大企业把创意带入商业，像一个创业企业那样牢牢把握市场机会。员工对此非常热衷，他们觉得这为重复、枯燥的工作注入了一针强心剂，工作归属感和职业幸福感大大提升。无论什么人，无论从事什么领域工作，包括政治、经济、科技、文化、教育、军事、外交等，都具有无限的内部创业空间，都需要依靠创业精神解决生存与发展问题。换句话说，要打破现有资源的束缚，就必须以创业精神坚定不移地创造新的价值。

要实现创业梦想，并不意味着非得自立门户成立一家创业公司，以创业者心态利用好大公司、大机构内部的资源也是一个不错的选

择。企业内部创业是由一些有创业意向的企业员工发起，在企业的支持下承担企业内部某些业务内容或工作项目，进行创业并与企业分享成果的创业模式。这种激励方式不仅可以满足员工的创业欲望，同时也能激发企业内部活力，改善内部分配机制，是一种员工和企业双赢的制度。这种内部创业有着巨大优势：继续公司的工作意味着更高的稳定性，同时可以运用所在公司强大的品牌资源，依靠内部的人际关系和共同的兴趣在企业中更轻松地招聘到所需要的人才。这样，内部创业者可以更加专心于实现既定的目标，不用为创业基金、办公地点和公司基础设施等事宜操心。国内外许多大公司都启动了内部创业项目。比如，谷歌“15%创新时间”家喻户晓，研发技术人员可以不经同意，用15%的工作时间干个人感兴趣的事，去自由畅想。

2015年联想集团内部创业项目“神奇工场”正式运营，基于互联网模式运营智能手机、智能硬件、智能家居等产品，联想寄望它成为从硬件企业向互联网转型的重要跳板。海尔集团一直支持内部员工把好想法付诸实践，以项目团队的形式开发新颖的智能化产品。这些项目由“内部创业”团队独立运营，海尔在项目早期提供“天使投资”和品牌、物料、制造和物流支撑，项目团队成员可以获得一定的股权，目前较为成功的内部创业案例包括市场所熟知的空气盒子、烤箱等。2014年，海尔提出企业平台化战略，要把整个企业打造成一个创业的大平台。这意味着打破原有的科层制体系，改变上级管理下级的模式，将组织转变成“为员工提供创业服务”的孵化器。原有的企业管理者变身平台主，为创业者提供服务、支持，最终转化为小微创业企业的股东。

最近的一则消息也许会给体制内的人创业带来福音。2016年2月17日国务院常务会议确定，科技人员可以按照规定在完成本职工作的情况下，到企业兼职从事科技成果转化活动，或在3年内保留人事关系离岗创业，开展成果转化。离岗创业期间，科技人员承担的国家科技计划和基金项目原则上不得中止。鼓励企业采取股权奖励、股票期权、

项目收益分红等方式，激励科技人员实施成果转化。这是时隔30多年之后，国务院又一次向体制内科研人员抛出绣球，以保留体制内身份和待遇3年为优惠条件，鼓励他们离岗创业。这一举措与30年前允许国有企事业单位职工“停薪留职”下海经商本质上是一致的，必将为更多的体制内科研人员投身创业大潮提供重要契机。

2015年，浙江一所大学提出向“创业型大学”转变。消息一出，很多人误解为这所大学要将大学生都培养成企业家，其实它的本意是将学校多年积累的丰富知识和科研成果，实现向社会化、市场化产出的转化，让大学本身具有创业精神和意识，成为一个创业主体。事实上，美国大学中的很多公立大学由于得不到足够的联邦政府资金支持而不得不转化自己的科研成果，私立大学更是有动力将科研成果推向市场，这些都是很典型的内部创业行为。

我国体制内的各类科研系统中，多年来积累了很多的科技人才。这些科研人才中，不乏拥有企业家精神的人。这些具有经营企业天赋或拥有创业冲动的科研人才，相对更有条件将各类科技成果转化和产业化，更加适合担当创新创业的主流和中坚力量。现实中，一直不乏机关事业单位人员离岗创业成功的先例。很早之前从中科院出走中关村的联想集团创始人柳传志就用自身经历证明了事业单位科研人员在创新创业链条上所能发挥的巨大能量。创业之前，柳传志在中科院计算技术研究所设备研究室做了13年磁记录电路的研究，连续得过好几个奖，但做完以后却没什么用。用友集团董事长王文京在创业之前曾被分配到国务院机关事务管理局财务司，经历了5年的机关工作。

之前，由于体制内人员创新创业的合法性没有明确，待遇没有得到保障，科技人员对离岗期间及期满之后的编制、身份、人事关系、工龄计算、档案工资正常晋升和职称评定等问题存在很多顾虑，这禁锢了体制内科研人员的创业热情。这次制度的松绑将为机关事业单位有技术、有能力、有意愿利用自身优势去市场创业的人离岗创业提供

舞台和空间，进而实现机关“瘦身”与“增效”、干部创业与增收齐头并进的双赢局面。

从更广泛的意义上说，创业并不只是成立公司，而是指通过各项创业实践活动成就国家、集体和群体、个人的大业。只要能突破瓶颈制约，创造新的价值，本质上就是一种创业行为。

孟加拉国经济学家、2006年诺贝尔和平奖得主穆罕默德·尤努斯开创和发展了微额贷款服务，专门针对因贫穷无法获得传统银行贷款的创业者，这个典型的公益创业行为被认为是全球最有效的扶贫措施之一。最近我国公益创业也日益活跃，阿拉善SEE基金会、南都公益基金会、深圳壹基金公益基金会等快速发展。SEE基金会最近启动了“创绿家环保公益创业资助计划”，是一个支持民间环保公益事业发展而创建的“天使资助”公益平台，计划5年内支持300个环保公益团队的创业期发展，每个团队可获得1万~20万元不等的公益创业资金。可以预见，未来一场公益创业的热潮将在国内掀起。这种社会公益创业其实正是另一种形式的内部创业。

第十章
创业友好型政府

创新创业虽然是一种市场决定的行为，但这并不意味着政府无所作为。政府既是创业的战略引导者，也是高质量创业的基础共性技术供给者，更是为创业清障搭台、为风险托底的保障者。建设创业友好型政府，提升整个社会的创业能力是政府的重要使命。

政府是最大的战略“投资人”

看到这个标题，你是否感到不解，或是非常震惊呢？

政府在创新创业活动中究竟能干什么，该干什么，对这个问题的争论从未停息。过去传统的观点普遍认为，创新创业是一个“天赐之物”，政府无法直接参与，而只需要营造好环境就可以了。如果政府不甘寂寞，过度干预，只会适得其反。在很多研讨会中，不少专家直言“政府对创新创业什么都不管才是最好的政策”。

然而，这一观点正在被越来越多的国家和地区的创新创业实践所颠覆。这些国家的政府不仅为创新创业提供了良好完备的教育培训和基础设施，还大力支持基础研究和产业共性技术研发，并提供创新创业所需的各类专业化的公共服务。事实上，创新创业本身是一个非常复杂的系统，受到各种因素的影响。罗伯特·阿特金森、马里亚纳·马祖卡托等欧美创新经济学家认为，政府不仅应该为创新创业营造环境，修补市场失灵或系统失灵，还应该主动作为，直接参与创造市场，成为创新创业活动的引领者。

中国是一个后发大国，创业活动具有一定的特殊性，政府在其中更应该也更可能有所作为。

首先，我国是一个追赶型经济大国。后发国家的经济追赶大致要经历三个阶段：第一阶段，通常会有较快的增长速度；第二阶段，快速发展的条件不复存在，产业空间相对饱和，模仿式发展的效应迅速递减，经济规模增大，经济增长势必放缓；第三阶段，接近或达到发达国家水平，经济发展速度放慢且基本稳定。我国正处于第二阶段，当前的关键任务是要通过鼓励创新创业培育新的经济增长点，大幅提高发展的质量和效益。尽管我国创新创业活动的规模不断扩大，但总

体上高质量的创新创业活动还不多，政府要进一步加强创业大方向的有效引导，加大创业基础共性技术的供给，形成政府与企业分担创业风险的系统制度安排，激励更多创业者从事高质量的创新创业活动。

其次，我国还是一个非均质大国。地理空间差异较大，产业基础与环境承载力不均衡程度较深，创业所需各类要素的配置高度不协调。不同区域和不同行业之间的创业呈现“冰火两重天”的局面，有些地方开展得如火如荼，有些地方则死水一潭；有些行业的创业活动热火朝天，有些行业则面临产能过剩、员工下岗的困境。要破解这些困境，需要政府高度关注各地发展阶段、资源禀赋、比较优势等的差异，通过政府与市场的共同作用，促进创新创业要素的跨行业、跨区域流动，实现不同区域、不同行业创业活动的优势互补、共同发展。

那么，政府的具体作用到底有哪些呢？

首先，政府是国家创新创业大战略的制定者和引导者。

政府在创新创业战略的制定和实施中具有不可替代的角色，尤其是可以对创新创业方向进行整体性的把握。最近几年大热的工业4.0，被认为是工业领域最具影响力的创新战略。然而，其整体推动者是德国政府，而非具体某一家企业。“地平线2020”是一项旨在解决欧洲经济社会发展难题的创新计划，其发起者是欧盟而非某个机构。“创业美国计划”更是美国奥巴马政府为鼓励和加快全美创业活动而出台的战略。

第四次创业浪潮是一次“自上而下”和“自下而上”相结合而出现的创业大潮，汇聚了创业的千军万马，不仅需要创业者的自觉行动，更需要政府的宏观引导。目前，“大众创业、万众创新”已成为国家战略，在激发全社会创业潜能、营造支持创业的氛围中发挥了重要作用。近年来发布的“国家创新驱动发展战略纲要”、“一带一路”战略、“中国制造2025”战略、“互联网＋”行动计划等一系列

战略和措施，使得我国的创业活动能够进一步聚焦全球创新大势和国家发展大战略，进而形成更多的高质量创业。

面向未来，政府的战略引导作用还可以更上一层楼。尤其是要顺应这轮创业浪潮中创业者个体觉醒和创业者新阶层崛起的新趋势，打造“双创”战略的升级版，重点聚焦创业者微观个体和创业者阶层整体的需求，确立更加精准化的战略导向。

针对微观个体，政府可以通过进一步政策松绑、大力发展创业教育等方式做好创业启蒙，让更多的人通过激发心中的“创业人”基因，成为现实中的创业者，使每个有创业意愿和能力的人都有创业的机会和空间；同时，大力推动个人的创业化生存，使每个人焕发更多生命激情，在任何岗位都可以创造性地实现自己的人生价值。

针对正在崛起的创业者新阶层，政府要给予发展的空间和舞台。特别是一些创业者在某些领域具备改写行业游戏规则的能力，有更多参与社会治理的意愿。政府应该扩大这些创业者参与社会治理的渠道，保持政策的连续性和稳定性，给创业者新阶层更多的参与感、目标感和方向感，让这一阶层不但成为经济发展的重要力量，也成为国家治理的积极参与者和贡献者。

其次，政府还是创业基础共性技术源的最大“投资人”。

历史上许多重大的技术创新和产业变革，无论是从铁路到汽车，还是从航天技术到信息技术，都不是由私营部门单枪匹马干出来的，在很大程度上既是政府积极作为、敢于投资的结果，也是政府和私营部门协同合作的产物。在从基础研究到商业化的创新链条中，存在许多私营企业不敢投资的“死亡之谷”，政府的投入往往起到了“救命稻草”的作用，并且在一些领域创造了全新的市场。

Internet最早是由美国政府的国防高级研究计划局资助的。由于Internet早期研发所需金额巨大，而且离商业化尚远，私营部门在投资上非常谨慎。面对这种情况，美国政府不仅为技术的早期研发提供资金支持，而且还积极协调军方、大学、科研院所和企业之间的合作，并主导制定了行业标准。正是由于美国政府的积极作为，才使人类更早地感受到了互联网的无限魅力。

另一个例子就是硅谷。以前，许多人都认为硅谷是依靠“市场无形之手”自然发展起来的。斯坦福大学历史学家莱斯利·柏林的研究表明，政府才是硅谷的第一个投资者，美国国防部是硅谷早期微芯片的最大购买者，冷战后国防部把大量资金投到先进电子设备和系统的研发上，这些来自政府的支持为硅谷未来的高速发展积累了强大能量。另外，一些得到广泛应用的最新技术，也与政府的支持密不可分。例如，谷歌使用的搜索算法是美国国家科学基金会资助的数字图书馆计划的一部分，苹果手机（iPhone）智能化技术也大多来自于公共资助的项目成果。

目前，我国创业实践中的商业模式创业较多，技术创业相对较少。面对这样一种创业现状，政府更应该把握全球新一轮科技革命和产业变革的新趋势，加大原创性技术和可能引发产业变革的颠覆性技术的支持力度，为高质量创业活动提供基础共性技术的支撑。

最后，对政府来说，创造良好的创业生态是基本职责。

政府不仅可以直接投资和建立创业园等“硬环境”，还应该提供创业所需的公共服务等“软环境”，是最大的“创业孵化器”。美国联邦政府成立了联邦小企业管理局、小企业发展中心及遍布全国的分支机构，提供包括创业培训和咨询、指导起草商业计划书、技术和管理支持、与银行合作提供担保贷款、帮助企业申请政府采购合同等服务，降低企业创业成本和风险。英国政府积极打造创业生态，一方面注重完善创业硬件设施，不仅建设一批世界级的高科技园区，而且还

利用低房价在老旧城区打造新型创业平台；另一方面不断优化创业服务体系。近年来英国政府推出创业贷款计划（Start-Up Loans），为希望走上创业之路的人提供每笔最高2.5万英镑的贷款。任何一名居住在英国、年满18周岁的人都可以申请该项贷款。另外，该计划还为创业者提供一定程度的免费个人创业指导，为其专门配备具有商业经验的“导师”，提供咨询和建议。

近年来，我国创业环境不断改善，创业的门槛和壁垒大大降低，但与日益增长的创业需求相比还有一定距离。面向未来，政府需要以创业者为本构建三大支柱：一是创业基础设施的支柱，让创业者“处处可创业”；二是创业服务的支柱，让创业者“时时能创业”；三是创业安全的支柱，让创业者“人人敢创业”。

为创业“筑基”

“要致富、先修路”是上个世纪流行的一句口号，也是政府带动地方经济建设的一把钥匙。到了今天，这句话可以变为“要创业、先上网”，可以说，没有网络基础设施的快速发展，这一轮创业大潮就不可能出现。当然，除了网络，还有其他一些必备的基础支撑，像创业的空间载体、研发设施、物流系统等，它们共同构成了创业的基础设施。

在我们的调研中，很多创业者在回答“现在创业的公共基础设施怎样”这个问题时，都会迸出一句“不错”，同时他们又会补充另外一句“但有些方面确实要改善……”柳传志在2013年说过，现在年轻人创业中遇到很多困难，但与30年前他创业时相比不在一条起跑线上，因为30年前很多事情根本不让做，更无从谈起创业条件和基础设施。

在这轮创业浪潮中，创业基础设施建设不能再像过去那样粗放，人性化、专业化、低成本的基础设施是创业者的急需。2015年，我们在为某地区做“十三五”规划前期研究时，走访了不少创业企业和政府官员，大家普遍反映，由于该地区创业综合成本越来越高，导致大量创业者流失到其他地区。针对这个问题，我们提出了“三位”的建议：既要为创业者提供“工位”，还要为创业者提供“床位”和“卡位”。其中，“工位”是指工作空间，大量的孵化器、创客空间就是为创业者提供这类服务，而“床位”是指休息空间，一些创业公寓就是面向创业者提供一种低廉住宿服务。“卡位”就是指交流娱乐的互动空间，比如，一些创业咖啡厅就提供以创业为主题的休闲交流空间，设有舒服又隐蔽的沙发卡座，既能聚会打牌也能畅聊项目。政府构筑创业空间，就像母鸡在孵小鸡时，首先要有一个安全的“鸡

圈”，这是孵出小鸡的“大空间”；但要孵出小鸡，还要有可以孵蛋的温暖、厚实和固定的“窝”，这个窝就是创业的“微空间”。真正搭建好包含“工位”“床位”和“卡位”的创业“微空间”，才能有效降低创业综合成本，完善创业服务体系，让创业者更专注于创业本身。

事实上，国外类似的做法已经很普遍。位于旧金山城市南部SoMa（索马）城区的12街路边有一座淡绿色的不起眼小房，它是一个创业公寓（Hacker House）。说是公寓，其实更像是国内的学生宿舍，这里曾是经小仓库改建的办公楼，后来又被改建成一个创业者群居的公寓。楼下是餐厅、厨房，楼上是住宿空间，狭小的空间里住了几十号人，以设计师和程序员为主。公寓的周围有很多酒吧、咖啡馆、书店，这为创业者提供了交流、讨论、谈判和娱乐的空间，还能让年轻的创业者绽放自己的青春力量。虽然条件可能还不如国内的中学宿舍，但这样的创业公寓在年轻创业者中非常受欢迎。

在旧金山和硅谷，有大约几十个这样的创业公寓，既有面向男性创业者的公寓，也有面向女创业者的公寓。公寓比较便宜，日租金50美元，月租金1000美元，但这并不是吸引年轻人的决定性因素。同样1000美元的月租金可以通过合租在SoMa租下大通间，享受比创业公寓更好的生活条件。创业公寓之所以吸引这些年轻人，还在于那里有一种创业者特有的生活氛围。每天晚上大家都在一起讨论自己的项目进展和技术难题，每周三晚上公寓管理者会邀请硅谷创业者或者风投来座谈，周六晚上则会举办聚会。

当前，国内许多城市也在提供类似的创业公寓，以低成本租房为主，像北京青年创业公寓、深圳青年汇白领创业公寓、上海张江创业公寓等，但创业综合服务功能尚显不足。政府不仅要增加这类创业空间的供给，还要推进形成“园区——街道——社区——公寓”的创业空间布局，促进各类空间的良性互动。

北京怀柔郊区有一个专租菜地的农场，农场主很年轻，称得上是半个创业者。他经常问的一个问题，“我在农村怎么创业，怎么在网上办微店，怎么找有钱人资助我？”他还经常说的一句话是“这大山里什么都没有，真没法跟城里比”。这个农场主的苦恼，其实正反映了当前农村创业基础设施严重匮乏的现状。

这一轮创业既有城市创业者，也有农村创业者。虽然，人们都认为“互联网＋农村”的市场潜力无穷，但不可能在农村每一个地方为创业者都搭建完备的基础设施。那么问题来了，怎么合理配置创业基础设施？我们认为，要形成以城市为中心，以县、乡、村为站点、“市——县——乡”联动的创业大空间，围绕中心城市的基础设施建立针对性的服务站或服务点，延伸创业服务链条，不让农村创业成为无人理会的“孤岛”。

信息网络是创业最重要的一类新型通用基础设施。每个人现在进入一个酒店或咖啡厅的第一句话往往是问有没有Wi-Fi，这就能看出网络基础设施有多么重要。以色列和硅谷在宣传自己创业环境时，无不将超高速、全覆盖的信息网络作为重点。不只硅谷，其他国家也在大力推动网络基础设施建设。《纽约时报》2015年的一篇文章认为，得益于韩国政府在信息基础设施上持续20年之久的巨大投入，首尔全城遍布免费的Wi-Fi，而且网速全球最快。即使美国硅谷具有更好的创新力，可以开发出质量最佳的移动产品，但在移动网络上与首尔相比也还有差距。未来，首尔可能凭借发达的信息基础设施成为硅谷的重要竞争对手之一。

近年来，我国在信息基础设施建设方面的步伐也在加快。除了北京、上海等大城市和东部沿海地区，一些西部地区在信息基础设施建设上也实现了跨越发展。贵州就是一个典型例子，近两年来4G基站的建设数量，已和过去10余年来2G基站的建设总量相当，在全省率先实现4G网络乡乡通。建成全省数据统一存储共享平台，汇聚省内政务信

息50000G数据量，日均数据调用量10亿次；汇聚一批国际级、国家级、行业级数据中心，目前仅三大运营商一期建成投运的标准数据存储服务器承载能力就达16万台。这些信息基础设施的发展为贵州吸引基于信息网络和大数据的创新创业提供了重要土壤。

一些以信息网络为特色的创业小镇也正在兴起。杭州西湖边上有一个云栖小镇，就是地方政府与企业联手打造的一个以云生态为主导的产业小镇。在那里集聚上百家涉云企业，涵盖云计算应用，如APP开发、游戏、互联网金融、移动互联网、数据挖掘等领域，正在逐步形成完整的云计算产业链条。创业者在这里可以拥有平等快速创业的平台，一家只有三个人的小企业可以和几千人的大公司平起平坐来讨论技术问题。

与信息网络基础设施一样，经济社会运行的血管——物流——是另一类非常重要的创业基础设施。高效的物流网络是创业企业降低成本、提高运营效率的关键。2013年5月，马云“退休”了没几天，就创办了菜鸟网络。首期投资人民币1000亿元，希望在5~8年的时间，打造遍布全国的开放式、社会化物流基础设施，建立一张能支撑日均300亿元网络零售额的智能骨干网络。目前，我国物流成本高、效率低，2015年全社会物流总费用与国内生产总值的比率高达16%，是发达国家水平一倍以上，也高于巴西、印度等发展中国家水平；企业自营物流比重高，物流企业规模小，物流标准难以统一，迂回运输、资源浪费的问题突出。政府的职责主要是在各类规划中将物流布局作为重点考虑，充分鼓励物流的市场竞争和开放合作，支持社会化物流的发展，制订统一的物流标准，大幅降低创业企业的物流成本。

还有一些基础设施则与产业发展密切相关，是拉动特定领域创业的基础支撑。例如，在新能源汽车行业，充电桩等产业配套基础设施的缺失，严重制约了整个行业的创新创业活动。2015年我国新能源汽

车保有量突破30万辆，但充电桩数量严重不足，很多私家车主出门后找不到公用充电桩，即便找到了又发现型号不匹配，没法用。

研发类基础设施是技术创业不可或缺的资源。许多创业者就是靠共享大学和科研机构的研发设施实现了自己的技术创业梦想。这些设施既包括大型仪器设备，也包括重要的科学数据资源。大型仪器设备由于价格昂贵，一般的初创企业买不起。科学数据由于缺乏开放共享，许多企业拿不到。目前，我国大学、科研机构购买了大量的仪器设备，但整体上开放共享程度不高，政府需要设计新的政策和机制，加速推动包括大型科学仪器设备和科学数据等在内的研发类基础设施进一步开放共享，为高质量的创新创业活动提供支撑服务。

无处不在的创业基础设施，会大大降低创业门槛，让基层创业者实现真正的便捷化创业。同时，创业基础设施质量的提升，不仅会带来更大的创业空间和机会，还能使创业者获得更高的发展起点。

触手可及的公共服务

在2015年下半年与几位知名创业者的交谈中，当问道：“你们享受过政府提供的服务吗？”最经常的回答是：“我们确实不太知道政府提供了哪些服务，所以也没太关注。”还有一种回答是：“好像有政府的人打电话问过我们，但后来就没消息了。”更让人觉得无奈的回答是：“有些补贴和优惠政策是好，但申请起来太麻烦，与其花一周到十天写申请材料，不如把自己的事干好，多问投资人要几个钱。”反观目前各级政府在这轮浪潮中都不遗余力地推出各种创业服务，决心不可谓不大，措施不可谓不多。

但是，为什么政府提供的服务与创业者的反馈之间出现这么大的反差？细想想，这既在意料之外，又在情理之中，可以从三个方面来看。

一是新壶装旧酒。现在各地都在大力建设创业空间或孵化器，许多省市动辄上马数百亩甚至数千亩的孵化空间，这是“新壶”，但思维方式和服务模式仍然是行政化、政绩化导向，这是“旧酒”。一名海归创业者曾略带愤怒地讲述了他的一次经历，为了解决一个小问题，他被告知需要见一个官办孵化器负责人，但为见这一面，他从下午1点等到了5点，而且见面只聊了不到5分钟，这位负责人说我还有事就走了，问题最终也没得到解决，令这位创业者沮丧不已。

二是缺乏痛点意识。政府提供的很多服务不是雪中送炭的精准化服务，而是锦上添花的同质化、大众化服务。统计显示，2015年国内新增各类创业孵化器4000多家，而之前28年的孵化器总量不到1600家。其中，不少官办孵化器因为没有针对不同阶段的创业企业提供差

异化服务，服务成本高，服务效率低，导致入驻率难以达到预定目标，大量工位空闲。

三是专业化服务能力不足。由于缺乏专业化能力，使得政府为创业者提供服务的初衷到最后可能成为添乱。有相当一部分创业者对政府提供的服务敬而远之，原因很简单，用经济学的话来讲，当创业者获取服务的成本大于服务带来的收益时，他只能忍痛割爱。

这样看来，改进和完善创业公共服务，还有很长的路要走。在新一轮创业浪潮中，政府要提供的创业公共服务，一定是精准化、低成本、高效率的服务，这既体现在工商行政税务、政策信息传递等传统的基础服务中，也体现在创业融资、人才服务、知识产权、信用评级、宣传推广等新兴的专业服务中。

工商行政税务是面向创业者的最基础服务，核心问题在于提高服务效率。虽然现在已经提供了“三证合一”、绿色通道、快速注册服务等，为企业创立提供了便利，但真正困扰创业者的是创立后的服务。一位中关村创业者曾告诉我，他想要申请一个商标，但工商部门走一趟流程下来，至少要三个月时间，还可能延长至半年。

“这轮创业最重要的是速度，过了这个村就没这个店，半年后黄花菜早凉了，必定会错过一个绝佳机会。”

还有一位创业者说，“有些工商管理部门的窗口只在有限的固定时间办理业务，而且经常只开一个窗口，时间短、排队长，过一分钟都不给办理，但这样一个上午的宝贵时间就浪费掉了，我真不明白为什么不能适当延长办公时间、多开几个窗口。”这些观点代表了绝大多数创业者的心声。

另一个让人略感尴尬的是，政府出台的各种优惠政策，很多创业者并不知道，就像一堆金子被深埋在泥土里。虽然政府通过各种渠道

进行发布，但往往难以直达创业者眼中。创业公共信息传递的方式、效率以及透明度仍然有很大的提升空间。我也问过很多创业者，为什么会这样？他们的回答出奇一致：“因为我们没去收集这些政策，主要是没有人手去做这件事，先让企业活下来再说吧。”还有一些创业者即使知道相关的优惠政策想申请，但一看到烦琐的申请程序和各种限制条件，很快就打了退堂鼓，“政府的钱约束太多，不好用，还是算了吧。”

这其实给我们一个启示：一个创业友好型的政策不只是政策条文内容的友好，更是政策传递和实施过程的友好。要让政策真正发挥作用，就必须降低创业者享受政策的壁垒。

政府在提供创业公共服务时，应该准确界定市场和政府的边界。2016年初国内某个地方政府出台了一项政策，拟对机构投资种子期、初创期科技型企业失败的实际损失给予最高60％、300万元的补偿，这在创投圈掀起了不小波澜，许多专家认为它可能破坏了应该由市场规律决定的创投圈生态，导致恶意骗补、天使畸形，甚至权力寻租出现。

反观国外，对风投的资助主要采取“事前”策略，税收优惠是最常见的扶持工具。美国至少有21个州出台了针对天使投资人的税款抵免措施，根据各州情况不同，可抵免税款额度从15％～100％不等。英国在1995年推出了“创业投资股份有限公司促进计划”，规定满足条件的创业投资基金可获得税收抵扣优惠。日本、以色列、加拿大、法国、意大利、葡萄牙、西班牙、韩国等多国也都制定了专门的风投税收优惠政策。

虽然这一轮创业大潮中专业的创业投资人已成规模，但实际能获得投资人青睐的还是少数。一项对北京市创业者的调查表明，90%以上的创业者主要通过自己积蓄、家庭和亲朋好友借钱的方式获取启动资金，剩下不到10%的创业者能得到风投的资助。

让我们来看一组数据，截至2013年底，中国已经有5558万家小微企业，其中个体工商户4424万户，其他小微企业1134万户，全国约1/3的小微企业有借款，但从银行等金融机构贷款比例仅为11.9%。虽然各级政府也一直在破解这一瓶颈，像科技支行、知识产权质押等手段一直在探索和尝试，但仍有很长的路要走。

除了传统的服务，政府在推出新兴服务方面也大有可为。“优客工场”创始人毛大庆就认为，他最需要政府提供的就是知识产权服务——“我这儿有知识产权纠纷了，政府要能快速给我断案，保护知识产权，这其实是政府构建创业生态的一部分。”当问到“名医主刀”创始人苏舒希望政府提供哪些服务时，他的回答是：“我们不需要其他的，最希望的是政府能给我们提供多露脸的机会。”这个“多露脸”其实就是通过各种媒体平台宣传创业企业、扩大创业企业知名度的一种服务。

面向创业企业的信用服务也是一项基本的公共服务。虽然当前的信用制度尚不成熟，但中国正在制订更为严格的信用制度，信用缺失的人将来不能坐飞机、火车甚至住宾馆，目前已经有几千人上了黑名单。一旦正式的政策出台，信用服务的需求将会急剧增加。新一轮创业浪潮有一大批创业是新兴领域的创业，由于创业活动的高度不确定性使得以信任为核心的社会资本成为创业成功的关键因素之一。政府或国有金融机构掌握了大量一般企业得不到的数据，在个人信用和企业信用评价上都能提供更有价值的服务。

架起“创业安全网”

朋友圈里流传过这样一个段子：在中关村创业大街，从二楼扔下一块砖，砸中的10个人中有5个正在创业、3个人创业失败、2个人正准备创业，而捡起这块砖头的保洁阿姨也准备赶场分享自己的创业经验。这些夸张言论凸显当下创业风潮中的盲目性和风险性。

创业其实不是一件简单的事情，在一浪又一浪的创业大潮中，除了少数“天之骄子”外，更多的是“泯然众人”，甚至成了“前车之鉴”。据统计，全球创业者中创业平均成功率不超过5%。哈佛商学院调查获得风投100万美元以上的2000多家创业企业后，得出“风投支持的创业企业失败率也高达75%”的结论。我国过去两年时间里，每天都有创业公司获得融资，也有创业项目终止、倒闭。国内一家机构研究表明，2013年后成立的公司死亡数量为406家，其中2013年成立的公司死亡量占比为90.6%。

自“大众创业、万众创新”被正式提出后，十余个国家部委发布了20多项大众创业创新的政策文件，各省市区也密集出台包括减少审批、税费奖励、无偿资助、补助贴息、场地免租等相关创业扶持，这些政策大多是对创业的正向激励措施。创业存在着很大风险，也会有许多的失败者，政府和社会在鼓励创业的同时，还需为创新创业者做好保障，最大化降低创业风险。

如果说减税等鼓励创业的政策能够燃起大众创业热情的话，那么降低创业风险，及时为创业失败“止损”，则能促使更多人真正迈出创业的第一步。

一方面，政府应当鼓励天使投资、风险投资的发展。通过专业投资人来甄别有潜力的创业项目，给予资金和经验支持，无疑能大大提

高创业的成活率。一旦失败，创业者也不会背上沉重的资金压力。另一方面，政府应完善创业风险补偿机制。美国推出一种针对职业和投资项目收益的商业保险，让年轻创业者免除了后顾之忧。保险公司经过详细论证和可行性考察，对那些理论上有较高收益的个人创业计划给予最低收益的商业保险，即如果达不到最低收益，商业保险将予以赔付。年轻人的创业风险因此将降低到一个可以预期、可以承受的范围。

近年来我国许多省市设立了创业贷款风险补偿基金、创业投资风险补偿专项资金、创业保险等，给尚未成功的创业者提供基本保障。在广东，财政资金扮演了“准天使投资”的角色：规定孵化器内创业失败的项目，省、市两级财政可按投资损失额的50%给予补偿。

为失败创业者托底是政府的基本职责。政府要从政策层面为创业者打造一张“安全网”。对创业失败的，有关方面可在再次创业或就业时给予倾斜政策。从宏观角度看，夯实低收入保障、医疗保险、失业保险等社会保障，也能打消很多创业者的后顾之忧。成都探索了帮助创业失败者贷款缴纳社会保障费用的新模式：通过政府部门与社区银行合作，帮助创业失败的参保人员通过贷款方式持续缴纳社会保险费。2015年，武汉出台了高校毕业生小额担保贷款实施办法。在武汉创业的高校毕业生在毕业5年内可无抵押获取单笔10万元的无息贷款，贷款期限最长为2年。如果创业失败，只需偿还本金的10%，即1万元。贷款人如在2年到期后按时偿还本金，可继续申请第二次贴息贷款。

政府在支持创业具体项目时要相当谨慎。对自身本来没有创业意愿和项目的人，仅仅冲着优惠政策和条件而来的所谓创业者要保持警惕，防止政府资源的浪费。对于运转不灵，缺乏市场竞争优势的项目，可以通过及时的项目转让、并购、清算、解散、破产保护等措施及时止损，最大限度地保护创业者、企业员工、投资人以及政府部门

的权益，避免出现僵尸企业、创业者跑路、企业员工失业、投资者剩余资金得不到清偿等不良后果，引起社会震荡。

政府可以通过直接介入或购买服务的方式，形成对创业失败的善后管理和服务，使创业失败的企业能通过转让、并购、清算、破产等方式得到依法合理处置，使创业者、从业人员、投资人等能及时退出。

热衷于创业的人们总爱把这句话挂在嘴边：“梦想还是要有的，万一实现了呢？”但也许还应该再加上一句，“安全网还是要有的，万一失败了呢？”鼓励“大众创业、万众创新”需要从最坏处准备，用社会安全网为创业梦想兜底，才能促使越来越多的人在创业大道上轻装上阵，勇往直前。

顺势而善为

“唯一不变的就是变化本身。”这句话是对创业活动不确定性最合适的表述。特别是在当前技术变革加速，市场瞬息万变的情况下，创业活动的不确定性急剧增加。相反，由于政府决策和执行链条较长，创业政策产生的效应通常具有一定的滞后性。面对这一新趋势，政府又该如何作为呢？我们认为，政府不能仅仅满足于做好基础保障，最关键的还是要顺势而为，因时而动，不断调整优化决策理念和行为。

新兴技术领域创业将是我国今后创业实践的一个重要方向。由于新兴技术在研发阶段和产业化初期具有很强的探索性，因此常常会出现多条技术路线并存的现象，经过技术竞争和市场筛选，才逐步形成主流技术路线。移动通信早期有蜂窝通信和卫星通信两条轨道，在技术成长的后期，蜂窝通信的主流技术才定型。现有的一些新兴产业处于培育阶段，主流技术路线仍然不明朗。光伏产业有晶体硅太阳能电池、薄膜太阳能电池、聚光太阳能电池三类技术路线，风电有直驱变速变桨和双馈变速变桨两类技术路线，而新能源汽车则有插电式混合动力、纯电动、燃料电池等多条技术路线，以丰田和本田为代表的日系车企是燃料电池车坚定的实践者，每年投入上百亿日元，而特斯拉、日产、比亚迪则坚定地走电动车的路子。在技术路线不确定的情况下，如果政府有太多自上而下的投入，不仅会遇到选错技术的风险，也会限制创业者响应市场信号进行创新活动，甚至可能使新兴产业在发展初期即面临产能过剩的困境。政府最好不要一开始就指定技术路线和产品，而是通过鼓励创业试错来培育新产业，让多样化的技术创新创业都有发展空间。

“慈父主义”是政府在支持创业企业时经常抱有的一种心态。一些部门和地方政府过于强调创业企业的存活率，常常担心创业企业成败，选择将优质资源投入领先创业企业或面临困境的创业企业。其实，这样做一方面不利于公平的市场竞争，另一方面也会影响创业者的内生动力，甚至影响其他创业企业的发展。目前，新技术、新商业模式在全世界各地经常出现，创业企业的不断诞生和倒闭是一个常态。政府不应该过分在乎单个新创企业的成功与失败，而是要保持平常心，并通过完善机制和服务体系，让那些失败企业的创业者们今后仍然拥有高昂的创业激情和持续的创业能力。

创业活动与实体经济脱节是政府要特别重视解决的一个问题。实体经济是创造财富的基本经济形态，是经济发展的根基。德国在这次金融危机中表现良好，就是因为德国以现代制造业为核心的实体经济非常发达，而且金融机构一直立足于为实体经济服务，创业活动也围绕实体经济开展。然而，目前我国一些地区出现了偏重虚拟经济、忽视实体经济的苗头，一些资本从实业抽离，一些投资者转向投机，一些创业者天天想着见投资大佬，算计着公司估值多少，何时去撬动上市，而缺乏踏踏实实制造高质量产品的精神，长此以往，将导致实体经济的空心化。为此，政府应注重加强政策引导，让创业活动和实体经济紧密结合，培育一批对实体经济有深刻理解和执着精神的创业企业，让新技术、新理念、新模式全方位嵌入实体经济，这样既可以让创业企业有更大的发展舞台，也可以让实体经济创造出更多消费者满意的产品和服务，带动经济向形态更高级、分工更复杂、结构更合理的阶段发展，为我国经济健康稳定增长注入强心剂。

近年来，华为和“老干妈”两家企业坚持不上市成为热点话题。这两家企业有一个共同特质就是高度专注实体经济。华为从创建到现在只做了一件事，就是专注于通信核心网络技术的研究与开发，始终不为其他机会所诱惑，甚至没有投一分钱到股票和房地产。2015年，华为销售收入3950亿元人民币（608亿美元），净利润369亿人民币

（57亿美元），其销售收入比10年前翻了6番，把曾经的行业老大远远甩在了身后。陶华碧的“老干妈”坚持做专做精辣酱，几十年来一直沿用传统工艺精心酿造，凭借纯口碑相传实现了销售额多年的连续增长。2014年，8块钱一瓶的老干妈辣酱，一天能卖出130万瓶，年销售额突破40亿。政府要鼓励引导更多的创业企业像华为和老干妈一样专注自己的领域，通过扎实的努力为社会提供高质量的产品和服务，这样我国的实体经济才能更加健康发展。

去中心化是未来技术和商业领域的一个长期趋势。《失控》作者、美国《连线》杂志的创始人凯文·凯利认为，我们这个世界正在不断从科层制向去中心化演变，基于互联网的生产和社会组织方式将是去中心化、点对点的大规模合作。在软件行业就已经出现了开放式生产的新方式，即来自各个不同组织的软件开发人员以自发协作的形式通过互联网共同实现对某一软件的开发。现在出现的大量分享经济业态，其实也是去中心化的一种重要表现。如何适应去中心化这一趋势？我们认为，过去喜欢扮演中心角色的政府恐怕要放下身段，打造一个敏捷和服务型政府将成为未来转型的必然要求。政府既要进一步加大简政放权力度，实现管理高度扁平化，又要建立针对性的快速响应机制，为新兴产业领域的创业清障搭台。

第十一章
创业的国度

创业不仅需要激情，也需要理性。当每个人心中的“创业人”被充分激发，每个创业者更加兼具理性和激情，整个创业者新阶层将不断走向成熟，我国经济发展将实现创业起飞，建成一个创业型社会，这是进入高收入阶段后确保国家持久繁荣的必由之路。正如柏拉图提出了古代人类追寻的“理想国”一样，一个生机勃勃的创业型社会正是我们孜孜以求的现代意义上的“理想国”。

春潮而非寒冬

新一轮创业浪潮从开始到现在，“寒冬”这个词经常被拿出来说事。从2015年下半年开始，创业“寒冬”的说法甚嚣尘上，引发了各路人群的“围观”。当然，不同人群看待这一现象的角度也不一样，既有质疑也有认同。有人认为当前存在创业项目估值过高的泡沫，可能带来寒冬；有人将资本越来越谨慎、创业者难融到钱作为寒冬来临的标志；有人认为单一的O2O创业已经饱和可能导致寒冬到来；有人将股价大跌和资金供给不足作为互联网投资热度回落的风向标；有人将部分细分领域出现大量倒闭的创业企业作为寒冬来临的理由；有人将国家经济增速放缓或创业服务生态不完善与创业寒冬联系在一起；等等。与此同时，也有很多人并不认同“寒冬”说，而是认为2016年创业大潮将更加风起云涌，所谓“寒冬”是正常周期波动和行业回归理性前必经的过程。那么，我们应该如何理性地看待这些观点，创业“寒冬”真的来了吗？

在我们看来，对“创业寒冬”的讨论本身已经超出了“资本收紧”的初始之义，而是各方对创业能否持续良性发展的一种集体性担忧。事实上，投资人的钱并没有减少，只是创业者拿起来不像以前那么容易；创业本身也并未变坏，只是人们希望它更加理性而非野蛮生长。如果说是寒冬，那么它只可能是“泡沫的寒冬”，而不是资本和创业的寒冬。

从微观层面看，确实出现了某些细分领域大量创业企业倒闭和创业者跑路的案例。有统计表明，2015年前11个月，共新增963家P2P（点对点网络借款平台）问题平台，平均每日近3家，而2015年全年涉及汽车、家政、美容、餐饮、旅游等16个行业有近300家O2O公司倒闭。正如某个投资人所说：“很多O2O项目在2015年下半年出现烧钱

过多、无法变现、拿不到更多的钱而倒闭的情况。在我看来，这是某些细分领域的正常现象。”

但是，从宏观角度看，情况远比想象得好：国家对创业的支持力度不断加大，创投资本对好项目更加渴望，外部环境依然向好。有数据显示，2015年第三季度中外创业投资机构新募集基金81只，新增可投资于中国大陆的资本量为65.12亿美元，单只基金平均募集规模达9043.94万美元，活跃度虽然有所下降，但部分大基金拉升了募资金额。共发生716起投资案例，其中620起披露金额的交易共计涉及60.14亿美元，环比仅微降0.7%，平均投资规模达970.07万美元。

从创业的发展周期看，我们正处于新一轮创业长周期的上升阶段。从20世纪80年代前后的第一次创业浪潮，到1992年前后的第二次创业浪潮，再到2000年前后的第三次创业浪潮，每10年左右就有一次创业热潮涌动，呈现一定的周期性特征。正在发生的新一轮创业浪潮不仅受到技术、制度、市场和资本四支巨桨的强烈驱动，而且民众主动创业意识的不断增强，创业生态的日益完善，使得这一轮创业浪潮将保持更长时间的上扬态势，延续的周期将比前三次更为持久。

我们认为，目前出现的所谓“寒冬”，是创业长周期中的一个正常短波动。之所以出现这种短期波动，主要是创业大潮早期阶段资本供给与创业供给之间不匹配的结果。一方面，大量并不专业的土豪因缺乏更好的投资机会而快速涌入天使投资圈（所谓“土豪变天使”），使得创业资本供给在短期内过剩，但投资的质量却在下降，“钱多人傻速来”必然导致对创业项目估值过高的泡沫出现。另一方面，技术的快速变化和资本的快速涌入让本来就不多的高质量创业项目变得更加稀缺，必然出现创业投机分子利用各种手段骗取天使资金的现象，创业本身的泡沫紧接着出现。这样来看，低质量投资和低质量创业的“双低”才是造成短期波动的罪魁祸首，而这种短期波动正是挤掉泡沫的一个必经过程。如同制造业的产能过剩，创投圈也存在

项目过剩，泡沫破了，人们便感受到了寒意。正如另一名投资人所说："虽然当前创投资本的增速有所下降，但把时间拉长到5年的区间，现在依旧处于活跃阶段。新成立的基金依旧不少，并且规模更大，人民币往TMT领域的投资迁移趋势很明显，资金依旧充沛。"

有一位清华博士毕业的连续创业者，从2001年开始至今已经创办了三家企业。总结三次创业历程，这位创业者感慨地说，"我赶上了21世纪以来的两次创业热潮，不仅经历了每次的快速兴起和洗牌调整，还熬过了两次创业大潮之间的低谷阶段，看到大批同时期的小伙伴企业都消失了，我很庆幸自己的企业还能活下来。现在来看，创业的大周期对身处其中的企业生死存亡关系真的很大。虽然不是踩上点的创业企业都能成功，但赶不上点的企业必定会活得很艰难。而每次大周期中的小扰动，包括像所谓资本寒冬，并不会真正影响好的创业项目。所以，我对创业大潮中遇到的各种问题和或好或坏的情况基本能做到泰然处之。"

这位连续创业者的故事，反映了他个人对创业寒冬和繁荣的一种理性理解。对于现在所谓的"寒冬"，我们也要秉持这样的创业理性，这是在面对一连串"乱花渐欲迷人眼"的创业现象时要遵循的原则。站在国家的角度，我们不因大批创业企业的倒闭或某个行业的没落而否定一个伟大的创业时代，更不因短期内未见创业效果而出现战略判断上的功利短视。在这样一个创业时代，我们需要包容的不仅是失败的创业者，更要区分真假创业者、优劣创投机构，不能因一些扰动而偏离大方向，创业的成败不能单纯从短期成效和财富创造来评判，而更要从长期对经济增长的贡献和对整个民族精神提升的效果来看。

创业大潮掀起的巨浪才刚刚开始，所谓的"寒冬"挡不住创业浪潮向上的势头，理性繁荣与各种扰动将一直伴随着这波创业浪潮的全过程，我们仍然处在美妙的春潮之中。一位天使投资人的看法非常具

有代表性，“只要你的产品好，你最接近商业本质，有客户、能赚钱，再寒冷的冬天都会过去。资本的寒冬跟创业者无关，只要低头做好你的事，资本自然会狂热的来找你。”

迈向创业起飞阶段

近两年，中等收入陷阱已不只是教科书上的学术名词，也不是巴西、阿根廷等南美国家遥远的故事，而是真真切切地摆在我们面前的一个挑战。

随着中国经济下行压力加大，有专家认为，中国可能落入“中等收入陷阱”，无法在短期内跻身高收入国家行列。2015年，财政部部长楼继伟在清华大学经管学院的一次演讲中认为，中国在未来的5~10年内有50%以上的可能性会滑入中等收入陷阱，更是引起各方的热议。所谓“中等收入陷阱”是指当一个国家的人均收入达到中等水平后，由于不能顺利实现经济发展方式的转变，导致经济增长动力不足，最终出现经济停滞的一种状态。

让我们先来重温一下经典理论是怎么说的。

按照罗斯托的经济起飞理论，经济成长阶段可划分为传统社会阶段、准备起飞阶段、起飞阶段、走向成熟阶段、大众消费阶段和超越大众消费阶段。对于发达国家来说，在经济起飞以后，不存在“中等收入陷阱”。后发国家突破人均GDP1000美元的“贫困陷阱”后，很快会奔向1000美元至3000美元的“起飞阶段”；但当经济起飞后、准备迈向成熟或消费阶段时，已经丧失了少数先发国家起飞时的优越条件，快速发展中积聚的矛盾集中爆发，自身体制与机制的更新进入临界，由于发展战略失误或受外部冲击，经济增长会出现回落或长期停滞，从而陷入“中等收入陷阱”。总之，“中等收入陷阱”就像热带丛林中的一个泥潭，把行将上岸的动物拖住动弹不得，这是后发国家现代化过程中可能遇到的重大挑战。

“中等收入陷阱”真的是后发国家不可逾越的阶段吗？

20世纪50—80年代，拉美国家利用原材料、劳动力等比较优势，吸引了大量欧美的资金及技术，实现了经济快速增长，创造了“拉美奇迹”。然而，由于过分依赖外国资本和技术，多数拉美国家几乎放弃了独立的科技、产业和创新政策，自主创新能力受到严重削弱，造成了有增长无发展的“拉美陷阱”。特别是巴西政府20世纪70年代大幅削减公共财政预算，研发投入急剧萎缩，本土优秀研发机构被弃置。同时，跨国公司对巴西本土企业大肆兼并重组，进一步削弱了巴西本土企业的创新能力，导致巴西陷入“失落的10年”。

与此同时，也有一些经济体顺利地从中等收入国家发展为高收入国家。日本、韩国等依靠科技创新抓住产业变革机遇实现了经济追赶，新加坡依靠大力投资人力资本和技术，有效提升了劳动生产率，实现了跨越发展。事实表明，“中等收入陷阱”并非宿命。跨越的途径就是通过大力推进创新创业全面提升经济发展的质量，实现从中等收入向高收入国家迈进。如果说经济起飞是跨越“贫困陷阱”的必然路径，那么创业起飞就是跨越“中等收入陷阱”的不二法门。创业人潜能的激发、创业者新阶层的崛起，让第四次创业浪潮成为我国实现创业起飞的起点。

所谓创业起飞，是指高端创新创业要素大规模植入国民经济，使发展动力、经济结构发生深刻变化，实现从中等收入经济体向高质量的创新经济体跃升并进入高收入国家行列的过程。诺贝尔经济学奖获得者、《大繁荣》的作者埃德蒙德·菲尔普斯曾说，所有曾经和正在领跑世界经济增长的国家，启动繁荣真正的钥匙不是重商主义，而是无处不在并且深入草根阶层的创新创业。

许多学者认为，一个国家或地区要实现创业起飞需要具备一些基本条件：一是具有较为丰富的创新创业资源积累，包括信息网络、交通、物流等创业基础设施以及人力资本的积累；二是具有活跃的大规模创新创业群体，创业成为重要的职业选择，有意愿创业和有能力创

业的群体规模较大；三是具有创业友好型的制度环境，创新创业者能有较为宽松和自由的空间；四是具有开放且规模较大的市场空间，包括需求规模较大、需求结构具有多样化、经济的开放程度等。

自1978年实行改革开放以来，中国经济呈现高增长、高储蓄、高投资、高消耗、环境代价高、劳动密集和出口导向等特点，这种增长方式被某些国外学者称为“不可持续的增长”。新世纪以来，中国的人均GDP由2000年的930美元跃升到2015年的8016美元，正处于跨越“中等收入陷阱”的紧要关头。应对这一挑战的关键，就是充分利用前几次创业浪潮的积累，以及新一轮创业浪潮的机会窗口实现新一轮起飞。对照创业起飞的条件，我们认为，我国已初步具备创业起飞的基础：

一是高端创新创业资源加速积累。过去20多年通信技术、互联网和移动互联网的快速发展，全国互联网用户超过6.3亿，固定宽带家庭普及率近50%，为创业提供了强大的技术平台支持。重大科技基础设施、物流设施、交通基础设施的不断完善，促进了创业要素的整合和流动。科技人力资源总量已经超过7500万，连续几年世界第一，而且成本比较低廉。全国创业投资机构1000余家，资本总量超过3500亿元。

二是具有活跃的大规模创新创业群体。中国拥有世界上最大的创业群体，一大批中小企业特别是科技型中小企业迅速崛起，越来越多的草根群体投身创业。自2010年来我国初创企业数量每年以近100%的速度增长，到2014年达到161万家。2015年，我国首次创业者人数近300万。同时，全国3800万专业知识分子中，约有1000万在非国有企事业单位工作；全国科技人力资源总量中，70%在45岁以下，62%在30岁以下，他们都是未来高质量创业的潜在力量。

三是创业环境逐步改善。政府管理趋向透明，法律更加健全，竞争环境更宽松，商事制度改革进一步降低了创业的门槛，激活了市场

主体活力。外商投资审批制度改革、境外投资审批制度改革持续推进。财税、金融、价格、国企改革为动力转换创造了较好的制度环境和市场环境。调查显示，国内创业环境趋好已经成为海归回国创业的主要动因。

四是市场空间巨大且日益多样化。中国人口基数大，市场潜力无穷，对各类技术、产品和服务的容忍度非常高。有位投资人曾说过一句话，“任何一个行业在中国都奇大无比，不论你做什么，螺丝钉、打火机、领带、鞋子，还是做机器人等高大上的东西，只有你抓住了国内市场，就有可能成为全球行业的领先者。”国内移动设备和移动用户大概接近了7亿用户，超过一半人口都是移动上网，其中又有接近一半的用户能用手机支付，意味着我国未来各类移动化、智能化业务的发展具有巨大潜力。居民收入不断增加，消费需求不断细分，旅游、信息、文化、健康等服务消费持续升温，为各类型、各层次创新创业活动拓展了广阔的需求空间。

随着高端创新创业资源加速集聚、创业者群体不断扩大、创业环境持续改善，创业机会和市场空间必将快速增长，我国完全有可能实现创业起飞，创造新一轮经济增长周期。

生生不息的创业型社会

如果说创业起飞是中国跨越中等收入陷阱的钥匙，那么建设一个生生不息的创业型社会，就是进入高收入阶段后确保国家持久繁荣的必由之路。

近年来，《创业的国度》一书在中国非常受欢迎，中文版重印了14次。这本书深度剖析了以色列最近几十年经济发展的奇迹。一个国土面积仅2.2万平方公里并且60%还属于干旱或半干旱地区，没有自然资源，笼罩着战争阴影的国家，为何会成为闻名世界的“创业之国”？为什么一个人口还不及北京、上海的国家，却产生了4000家科技创业公司，甚至比加拿大、日本、印度、英国等国家都要多，密度居全球第一？为什么在技术创新方面，以色列能仅次于瑞士、芬兰之后位列全球第三？书中给出了答案：宽松自由的社会氛围、鼓励创新的制度环境、无畏乐观的国民精神等种种因素的结合，也就是创业型社会的建设，才使这个不毛之地诞生了经济奇迹。

管理大师德鲁克曾经说，创业型社会的出现是历史上的重要转折点。许多研究显示，美国之所以在19世纪逐渐超过欧洲，并在20世纪成为世界强国，就在于美国是一个移民国家，能持续孕育浓厚的创业精神，并在较早进入了创业型社会。

所谓创业型社会，是指创新创业成为一个稳定持续的经济活动，社会资源大量流向创业创新者，组织和个人的创新精神充分激发的社会。让我们憧憬一下创业型社会的图景：

第一，创新创业成为国家和个人财富创造的第一源泉。经济增长对传统要素的依赖大幅降低，知识、技术、企业家精神等新要素成为经济发展主动力，个体可以通过创新创业实现最大程度的财富自由。

第二，创新创业资源成为组织和个体共享的第一资源。创新创业资源高度丰富，创新创业基础设施高度发达，全社会资源都围绕创业活动进行配置和流动，每个人都能充分共享创新创业资源，人们在开创新事业时可以获得最大程度的公平和效率。

第三，创新创业成为人们生产生活的第一需求。人们具有高度的创业自觉性，不再按部就班、循规蹈矩，创新创业成为主流职业选择和生活方式的一部分，人们通过创新创业可以最大程度地实现各尽所能、各得其所。

第四，创新创业精神成为社会文化的第一内核。人们把创新创业当作一种信仰，创新创业者受到普遍尊重，宽容失败、鼓励创造的氛围高度浓厚，有利于社会进步的创新创造愿望得到高度重视，创新创业成果得到高度认可，创新创业精神最大程度地塑造和引领了社会文化。

当前，中国正处于国家转型发展的关键阶段，建设创业型社会应成为国家的文化自觉与必然选择。从历史的角度看，泱泱中华，本源丰厚，思想文化灿烂辉煌，中华民族创新创业基因历久弥新，创业型社会的构建具备丰厚的文化底蕴。从现实的需求看，我国正进入经济发展新常态，无论是支撑供给侧结构性改革，加快培育经济发展新动能，还是跨越中等收入陷阱、全面建成小康社会，实现现代化强国的宏伟目标，一个生机勃勃的创业型社会既是重要前提，也是其中之义。

对于中国而言，没有任何时候比今天更需要创新创业，也没有任何时候比今天更加适合创新创业。创业者地位在过去30多年不断提升，创业者新阶层正在整体性崛起，创业资源不断丰富，创业机会持续涌现，创业文化日益浓郁，可以说一场前所未有的蝶变正在神州大地展开，中国已经悄然向创业型社会迈进。

你不需要显赫背景，不需要论资排辈，不需要一点点盘算家底，只需要自己用努力催放智慧之花，梦想就可能成为现实。无论你是在传统产业里创造新的业态，还是在新兴市场里寻找新的机会，都有机会长成参天大树。每个人的创业梦正成为中华民族伟大复兴“中国梦”最重要的组成部分。

“潮平两岸阔，风正一帆悬。”我们完全有理由期待，随着新技术加速突破和应用，政策制度的羁绊被进一步冲破，创业创新将成为全社会共同的价值追求和行为习惯，建立在公平正义基础上的劳动热情和创新创业激情将充分迸发，一个恢宏壮阔的创业型社会必将助推中国繁荣强盛，最终实现中华民族伟大复兴。

致谢

写作是一次艰苦的耕耘，也是一个思想成长的过程。十多年前，我们有幸进入清华园开始了创新创业的学习研究，当时第三次创业浪潮刚刚兴起，我们对创业的认知更多是感性和懵懂。现在，全面创新引领的新一轮创业浪潮正扑面而来，为我们全方位观察和研究创业提供了难得的契机。尽管平时工作非常繁忙，但我们仍竭力利用晚上、周末甚至节假日时间进行访谈、研讨和创作，并经常在学清路的一间咖啡厅碰撞思想至深夜，唯恐因一时懈怠而错过记录这一伟大时代的机会。咖啡厅里散发的温暖灯光，深夜回家路上的空灵气息，以及思想碰撞后的精神亢奋，就是我们满满的回忆。

本书既可以看作是我们创新创业研究的一个阶段性总结，也是对当前如火如荼开展的创新创业实践进行的一次深入思考。书中所言均为作者在借鉴前人研究和广泛实践调研的基础上，做出的独立判断，是作者的一孔之见、一家之言，不代表任何单位和机构的观点和意见。本书的诞生就像一个婴儿从呱呱落地到长大成人，其间得到了太多人的帮助和支持。拙作付梓之际，谨此表达我们诚挚的谢意。

首先，我们得到了许多创投圈内人士的真诚帮助。感谢知名天使投资人徐小平老师，他不仅在思路上给予我们很多指点和启发，而且还开放了真格基金投资的一些优秀创业企业，让我们拥有了深度调研一线创业者的宝贵机会。感谢真格基金张亚哲老师为本书提供了很多独特的视角和建议，让我们思考的深度和广度更上一层楼。感谢真格基金的董方女士和张晓思女士，她们真的是出色的协调人和很好的建议者，还是无私的奉献者。

其次，我们要向访谈过的各位创业者致谢。在你们身上，我们不仅看到了创业的激情、梦想和毅力，更看到了你们作为中国创业者新阶层的一员在国家经济和社会发展中所释放的巨大正能量。你们是这个时代的真正弄潮儿！限于篇幅所限，在此不一一列出各家企业和创业者的名单，恳请谅解。

再次，本书的写作也参考借鉴了国内外不少知名学者、企业家的思想观点，正是站在他们的肩膀上，我们才有了更高的思考起点。特别是清华大学经管学院吴贵生教授，既是我们创新创业研究的启蒙导师，也为本书贡献了很多好的思路和观点。在此，一并表示真诚的感谢。

同时，我们要感谢中信出版社卢俊、朱虹、赵辉等人的辛勤付出，他们一直以来的专业、严谨和高要求，让本书的出版发行有了更加坚实的基础。我们还要感谢本书的广大读者，希望能与你们一起产生思想的共鸣，共同感受第四次创业浪潮的瑰丽景象。还要感谢康英楠、宋晓磊、李显君、宴非、王婧等人给予的帮助和支持。感谢家人一直以来的默默奉献，你们是最强有力的后盾。

最后，真诚感谢徐小平老师、“优客工场”创始人毛大庆先生为本书欣然作序，感谢清华大学吴贵生教授、黑马集团创始人牛文文先生、找钢网首席战略官（前央视主播）郎永淳先生、清科集团董事长倪正东先生的洞见及对本书的热情推荐。

本书的完成，不仅仅是我们作者两个人在并肩战斗，还凝聚了一群创业者、投资人和研究者共同的创业智慧。正是这样一群怀揣创业梦、中国梦的人，毫无保留地分享创业经验，传播创业文化，弘扬创业精神，共同书写了伟大的创业实践，见证了《第四次创业浪潮》一书的诞生。本书完稿之际，恰逢“科技三会”召开，建设世界科技强国的宏伟蓝图已经展现，这必将激励我们在创新创业思想探索的道路上继续贡献新知、砥砺前行。

作者

2016年6月于京

参考文献

1.阿里巴巴集团：《互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0》，北京：红旗出版社，2015。

2.辜胜阻，李睿：《大众创业万众创新要激发多元主体活力》，《求是》，2015年第16期。

3.中国企业联合会课题组：《智能制造：中国视角与企业实践》，北京：清华大学出版社，2016年6月。

4.李开复：《世界因你不同》，北京：中信出版社，2015。

5.李克强：《催生新的动能实现发展升级》，《求是》，2015年第20期。

6.李永：《柳传志的经营管理哲学：柳传志给创业者的商业智慧课》，北京：中华工商联合出版社，2014。

7.蔺雷，吴贵生：《服务创新》，北京：清华大学出版社，2007。

8.刘鹤编著：《两次全球大危机的比较研究》，北京：中国经济出版社，2013。

9.马化腾等：《互联网＋：国家战略行动路线图》，北京：中信出版社，2014。

10. 毛大庆：《“创新、创业”将改变中国未来格局》，《人民政协报》,2015年11月。

11. 万钢：《点燃大众创新创业的火炬》，中国高新区，2015年4月。

12. 万钢：《以改革思维打造大众创业万众创新的新引擎》，中国中小企业，2015年5月。

13. 王强：《中国的新创业时代》，WISE Talk主题演讲，北京36氪，2014年5月。

14. 吴贵生：《技术创新管理》（第三版），北京：清华大学出版社，2013。

15. 吴贵生，蔺雷等：《自主创新战略与国际竞争力研究》，北京：经济科学出版社，2011。

16. 吴晓波：《大败局》，杭州：浙江大学出版社，2014。

17. 吴晓波：《激荡三十年》，杭州：浙江人民出版社，2008。

18. 习近平：在省部级主要领导干部学习贯彻十八届五中全会精神专题研讨班上的讲话，《人民日报》，2016。

19. 徐小平：《图穷对话录：人生可以再设计》，长沙：湖南文艺出版社，2015。

20. 赵志伟，黄政伟，中信重工：大企业“双创”的鲜活样本，《洛阳日报》，2015年10月8日。

21. ［美］阿伦·拉奥，皮埃罗·斯加鲁菲：《硅谷百年史——伟大的科技创新与创业历程（1900—2013）》，北京：人民邮电出版

社，2014。

22．［美］埃德蒙·费尔普斯：《大繁荣：大众创新如何带来国家繁荣》，北京：中信出版社，2013。

23.［美］艾里克·施密特，［美］乔纳森·罗森伯格著，靳婷婷译：《重新定义公司：谷歌是如何运营的》，北京：中信出版社，2015。

24.［美］埃里克·布莱恩约弗森，安德鲁·麦卡菲：《第二次机器革命》，北京：中信出版社，2014。

25.［美］安德鲁·梅特里克著，贾宁等译：《创业资本与创新金融》，北京：机械工业出版社，2011。

26.［美］彼得·蒂尔，布莱克·马斯特斯著，高玉芳译：《从0到1：开启商业与未来的秘密》，北京：中信出版社，2015。

27.［美］本·霍洛维茨著，杨晓红，钟莉婷译：《创业维艰：如何完成比难更难的事》，北京：中信出版社，2015。

28.［美］彼得·德鲁克：《创新与企业家精神》，北京：机械工业出版社，2012。

29.［日］大前研一：《创新者的思考：发现创业与创意的源头》，北京：机械工业出版社，2012。

30.［美］戴维·兰德斯，乔尔·莫克，威廉·鲍莫尔：《历史上的企业家精神：从古代美索不达米亚到现代》，北京：中信出版社，2016。

31. ［以］顾克文，丹尼尔·罗雅区，王辉耀著，肖晓梦译：《以色列谷：科技之盾炼就创新的国度》，北京：机械工业出版社，2015。

32. ［美］霍华德·加德纳著；沈致隆译：《智能的结构》，杭州：浙江人民出版社，2013。

33. ［美］杰夫·霍金斯，桑德拉·布拉克斯莉著，李蓝、刘知远译：《智能时代》，北京：中国华侨出版社，2014。

34. ［美］杰里米·里夫金著；张体伟译：《第三次工业革命：新经济模式如何改变世界》，北京：中信出版社，2012。

35. ［美］杰里米·里夫金著：《零边际成本社会：一个物联网、合作共赢的新经济时代》，北京：中信出版社，2014。

36. ［美］克雷顿·克里斯滕森著，胡建桥译：《创新者的窘境》，北京：中信出版社，2010。

37. ［美］克里斯·安德森著：《长尾理论》，北京：中信出版社，2015。

38. ［美］克里斯·安德森著：《创客：新工业革命》（第二版），北京：中信出版社，2015。

39. ［美］肯·奥莱塔：《被谷歌》，北京：中信出版社，2010。

40. ［美］库兹韦尔著，李庆诚等译：《奇点临近》，北京：中信出版社，2011。

41. ［美］罗伯特D.阿特金森，史蒂芬J.伊泽尔：《创新经济学：全球优势竞争》，北京：科学技术文献出版社，2014。

42. ［美］马丁·L.威茨曼，林青松等译：《分享经济》，北京：中国经济出版社，1986。

43. ［美］帕蒂·约翰逊著，石云鸣译：《创变者》，北京：中国人民大学出版社，2015。

44. ［美］托马斯·弗里德曼著，何帆等译：《世界是平的：21世纪简史》，长沙：湖南科学技术出版社，2006。

45. ［法］托马斯·皮凯蒂：《21世纪资本论》，北京：中信出版社，2014。

46. ［美］泰勒·考恩：《大停滞？——科技高原下的经济困境：美国的难题与中国的机遇》，北京：上海人民出版社，2015。

47. ［美］W.W.罗斯托：《经济成长的阶段》，北京：中国社会科学出版社，2010。

48. ［英］维克托·迈尔－舍恩伯格，［英］肯尼思·库克耶著，盛杨燕，周涛译：《大数据时代》，杭州：浙江人民出版社，2013。

49. ［美］约瑟夫·熊彼特著，郭武军，吕阳译：《经济发展理论》，北京：华夏出版社，2015。

50. ［英］亚当·斯密著：《国富论》，北京：商务印刷馆，2015。